Пути снижения финансовых рисков компаний нефтегазовой отрасли на основе их количественного и качественного анализа в рамках среднесрочной и долгосрочной перспективы

(на примере ОАО «НК «Роснефть»)

The ways of reducing financial risks of oil and gas companies based on the qualitative and quantitative analysis on the medium-term and long-term period.

(on the example of «OC «Rosneft» Ltd.)

Бекчян Эмма Вагинаковна

студентка 3 курса финансового факультета, ФГО БУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ калужский филиал, г. Калуга

Научный руководитель: Костина Ольга Ивановна к.э.н., профессор кафедры « Финансы и кредит»

Аннотация: Научная работа направлена на исследование влияния финансовых рисков на финансово-хозяйственную деятельность компаний нефтегазовой отрасли. На основе качественного и количественного анализа финансовых рисков рассчитаны возможные потери чистой прибыли компаний в среднесрочной перспективе и обоснованны проблемы прогнозирования в долгосрочном периоде. Предложены мероприятия по снижению финансовых рисков и оптимизации применяемых методов их анализа в нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: финансовые риски, кредитный риск, валютный риск, цена на нефть, влияние цен на нефть на изменение чистой прибыли, сценарное моделирование, средне- и долгосрочный период.

Abstract: This scientific work deals with the research of influencing the financial risks of the financial and economic activities of oil and gas companies. Based on the qualitative and quantitative analysis of financial risks the possible losses of company's net income in medium-term prospect are calculated and forecasting problems in the long-term period are proved. Actions for reducing of financial risks and optimization of applicable analyzing methods of oil and gas companies are offered.

Keywords: financial risks, credit risk. currency risk, oil price, influence of oil prices on the change of net income, scenario modeling, medium-term and long-term period.

Экономическая и политическая нестабильность, а также невозможность точного предсказания действий конкурентов и контрагентов компании обосновывает появление риска в деятельности любого экономического субъекта.

Характеризуемые такими признаками как: случайный характер возникновения, много вариантность исходов, а также высокая степень неопределенности - риски оказывают значительное влияние на деятельность любого хозяйствующего субъекта.

Отраслевые особенности экономики РФ обусловили ее высокую зависимость от развития промышленных компаний экспортно-сырьевой направленности, основную долю которых составляют компании нефтегазового сектора.

Дополнительной сложностью в оценке финансовых рисков компаний нефтегазовой отрасли является их тесная зависимость от изменений на мировых торговых рынков, что приводит к необходимости в отдельном количественном и качественном анализе данной сферы их возникновения.

Количественное возрастание финансовых рисков в компаниях нефтегазовой отрасли не только приводит к утрате финансовой устойчивости, но и во многом приводит к снижению значительной доли доходов в федеральном бюджете.

Анализ финансовых рисков компаний нефтегазовой отрасли является более трудоемким по сравнению с другими отраслями, по причине высокой вероятности возникновения несистематических рисков, количественно учесть которые не позволяют существующие методы анализа.

Высокие темпы развитие национальной экономики РФ обусловили рост совокупного спроса на нефть и газ.

Мировой экономический кризис способствовал росту количества рисков в сфере нефтегазовой отрасли, как для крупных, так и для мелких компаний.

Высокое распространение совместных компаний в нефтегазовой отрасли позволяет выявить еще одну сферу возникновения финансовых рисков.

Метод экспертных оценок, применяемы для компаний нефтегазовой отрасли в силу своей субъективности и динамичности не позволяет вести перспективную оценку рисков.

Количественный метод анализа финансового состояния не поддается долгосрочной оценке, по тем же признакам, что и предыдущий, за исключением высокой доли субъективности эксперта.

Метод аналогий позволяет на основе анализа исторического развития отрасли в ряде стран и компаний, функционирующих в ее рамках, определить современны тенденции развития в стране.

Положительная динамика чистой прибыли за 2011-2013 год ОАО «НК «Роснефть» позволяет сделать вывод об увеличении данного показателя в рамках среднесрочной перспективы.

Прогноз чистой прибыли в 2014 году составит 622.72 млрд. руб., что обеспечило рост показателя на 13% по сравнению с 2013 годом, а прибыль до налогообложения 705.56 млрд. руб., что на 11.6% больше 2013 года.

Наиболее значимое влияние на финансово хозяйственную деятельность будут оказывать риски, возникающие в сфере реализации, так как изменение чистой прибыли в зависимости от объемов реализации привело к падению результативного показателя.

Осуществляя свою деятельность на международной арене в иностранной валюте, компания подвергается значительному влиянию, возникающих в этой сфере валютных рисков.

При падении курса валют на 9,77%, значение прибыли до налогообложение снизится на 142 млрд. руб., в то время как при снижении курса евро на 7.86% значение данного параметра сократится на 5 млрд. руб.

В среднем оценивая годовую динамику валютного курса за 2013 год, можно сделать вывод о ее изменении в пределах 10-14%.

Анализ влияния кредитного риска возможен лишь при допущении стабильной экономической ситуации и предположении о том, что выплаты по кредитам и займам не производились в течение года.

В рамках среднесрочной перспективы, при увеличении ставки процента на один базисный пункт в 2014 году произойдет падение прибыли до налогообложения до 705.39 млрд. руб., а чистая прибыль составит 622.57 млрд. руб.

Влияние финансовых рисков на деятельность компании отражает динамика показателей платежеспособности баланса.

Резкое падение коэффициента быстрой ликвидности в 2013 году по сравнению с 2012 и 2011 годом отразило существенное увеличение дебиторской задолженности.

Выручка от реализации нефти за рубеж в 2013 году составила по данным бухгалтерской отчетности 2244 млрд. руб., что составляет 48.5% от всего объема выручки от реализации.

Значение выручки от реализации нефти за рубеж в 2014 году составит 2522.84 млрд. руб.

Нестабильность экономической и политической ситуации на мировой арене не позволяет давать прогнозы развития компании в рамках долгосрочной перспективы.

Одной из главных причин невозможности перспективного прогнозирования становится возникновения ряда несистематических для отрасли рисков, которые в настоящее время не учитываются ни одной из разработанных методик количественного анализа.

При изменении на 1% показателя чистой прибыли на единицу выручки значение чистой рентабельности собственного капитала изменится на 8.1%

Наиболее вероятен риск наступления оптимистического сценария, так как в настоящий момент мировой нефтяной рынок не подвержен серьезным колебаниям.

Прогноз чистой прибыли в долгосрочной перспективе возможен лишь при использовании метода сценарного моделирования.

Учитывая наибольшую степень влияния валютного риска, а именно динамики курса доллара, целесообразно провести ряд мероприятий по

сбалансированию валютной корзины компании и увеличить долю деноминированных активов в евро валюте.

Влияние кредитного риска обусловлено динамикой плавающей ставки кредитования.

Анализ платежеспособности компании выявил снижению показателей по всем показателям, основной причиной которого стало увеличение дебиторской задолженности и долгосрочных кредитов и займов.

Учитывая сферу деятельности компаний отрасли, наибольшее и непосредственное влияние оказывают риски, сопряженные с динамикой мировых нефтяных рынков.

Наряду с вышеуказанными рисками на деятельность компаний нефтегазовой отрасли оказывают влияние общерыночные риски, такие как темпы инфляции или проводимая государственная политика в данной сфере экономики.

Влияние вышеуказанных рисков во многом подтверждает необходимость постоянного контроля и управления рисками в компаниях нефтегазовой отрасли.

Библиографический список

1. Артюшин В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика [текст]: учеб. пособие. – М.:Юнити-Дана, 2010. -120с.
2. Балдин К.В., Воробьёв С.Н. Управление рисками [текст]:: учебное пособие. – М.:Юнити-Дана, 2012. -511с.
3. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий) [текст]: учебник. – М.:Юнити-Дана, 2012. -407с.
4. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент [текст]: Учебник для вузов. – М.:Юнити-Дана, 2012. -527 с.
5. Шапкин А.С., Шапкин В.А.. Теория риска и моделирование рисковых ситуаций [текст]: учебник для бакалавров. – М. :Дашков и К, - 2014. -880 с.

6. Аналитический бюллетень. Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность: тенденции и прогнозы [текст]//РИАРЕЙТИНГ - №7 итоги января-июня 2012 года.
7. Аналитический бюллетень. Новые возможности в сложных условиях//Краткий обзор деятельности компаний нефтегазовой отрасли [текст]// Ernst & Young – октябрь 2009 года
8. Аналитический бюллетень. Обзор совместный предприятий в газовой отрасли[текст]// Ernst & Young – декабрь 2011 года.
9. Элитариум. [электронный ресурс] Методы финансового анализа для оценки деятельности предприятия – ноябрь 2010 г. http://www.elitarium.ru/2010/11/04/metody_finansovogo_analiza.html
10. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК «Роснефть» на 31 декабря 2011г.
11. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК «Роснефть» на 31 декабря 2012г.
12. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК «Роснефть» на 31 декабря 2013г.

Мониторинг охраняемого объекта с помощью устройства, работающего на основе эффекта Брауна

Боташев А.Р.

студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва

Научный руководитель: д.т.н., профессор, Царегородцев А.В.

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности бизнес-процессов в условиях экономической конкуренции. Приводится описание актуальных угроз информационной безопасности бизнес-процессов и модели воздействия на бизнес-процессы.

Abstract: the issues relating to the problems of ensuring information security of business processes in the conditions of economic competition. Describing the current information security threats of business processes and strategy of the impact on business processes.

Ключевые слова: информационная безопасность, бизнес-процесс, угроза информационной безопасности, информационное противоборство, конкурентная разведка.

Key words: information security, business process, information security threat, information warfare, competitive intelligence.

В условиях роста конкурентной борьбы, разнообразия и количества преступлений, связанных с несанкционированным проникновением (НП) на охраняемый объект, в частности для доступа к носителям информации или другим ресурсам, важной задачей является повышения вероятности обнаружения несанкционированного проникновения в систему безопасности. Для обеспечения высокой эффективности системы безопасности необходимоучитывать все составляющие, влияющие на вероятность обнаружения несанкционированного проникновения. Это относитсяк выбору

средств обнаружения НП и их расположению на охраняемом объекте, а также учету возможных воздействий нарушителя на средство обнаружения.Созданные в связи с этим устройства мониторинга можно легко замаскировать. Кроме того,функционирование данных устройств, практически, не требует энергозатрат.

КОРРУПЦИЯ В ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ И В ВЫБОРНОМ ПРОЦЕССЕ
CORRUPTION IN THE ELECTION CAMPAIGN AND IN THE ELECTIVE PROCESS

Вагина А.В.
студент 2 курса факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва
научный руководитель: профессор, доктор юридических наук Трунцевский Ю.В.

Аннотация

В статье рассматривается аспекты существования и предупреждения коррупции в предвыборной кампании и выборном процессе. Показана взаимосвязь коррупции и политики и как следствие манипулирование демократией. Дан сравнительный анализ восприятия коррупции в различных странах. Определены риски, возникающие в выборном процессе. Предложены меры по минимизации электоральной коррупции с применением биометрических технологий.

Abstracts

The author considered aspects of existence and corruption prevention in the election campaign and electoral process. The interrelation of politics and corruption is shown, and this results in the manipulation of democracy. The comparative analysis of perception of corruption in various countries is given. The risks arising in the electoral process are defined. Measures for the minimization of electoral corruption with the application of biometric technologies are offered

Ключевые слова: демократия, коррупция, индекс восприятия коррупции, электоральная коррупция, коррупционные риски.

Key words: democracy, corruption, index of perception of corruption, electoral corruption, corruption risks.

Одним из факторов, способствующим демократизации общества, является избирательный процесс. Однако в период предвыборных кампаний избирательным процессом можно манипулировать. Исключительно эта мысль подмечена Т. Рузвельтом: «В политике приходится делать много такого, чего не следует делать». При этом возникающие политические риски влекут возникновение других рисков: фондовые, коммерческие, коррупционные, административные и др.

Актуальность темы выражается в уязвимости демократических процессов: явление коррупции в нашей стране имеет значительный размах в сравнении с другими странами и индекс восприятия коррупции значительно ниже. По экспертным оценкам, потери от коррупции в стране составляет от 10 до 20 млрд долл. в год».[1]

Международное движение Transparency International представило Индекс восприятия коррупции (ИВК) за 2013 год. В рейтинг вошли 177 стран, которые ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов. Ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а сто – наименьший.

Таблица 1-Индекс восприятия коррупции

	Баллы			Рейтинг		
Страна	Баллы в 2013	Баллы в 2012	Дельта	Рейтинг в 2013	Рейтинг в 2012	Дельта
Denmark	91	90	1	1	1	0
New Zealand	91	90	1	1	1	0
Finland	89	90	-1	3	1	-2
Sweden	89	88	1	3	4	1
Norway	86	85	1	5	7	2
Pakistan	28	27	1	127	139	12
Russia	28	28	0	127	133	6
Bangladesh	27	26	1	136	144	8

[1] http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml РБК. Весь мир (22.03.2014)

Международное движение Transparency International представило Индекс восприятия коррупции за 2013 год. В рейтинг вошли 177 стран. Ноль означает максимальный уровень коррупции, а сто – наименьший. Как и в 2012 году, Россия получила 28 баллов, что сегодня соответствует 127 месту. Лидеры - Дания и Новая Зеландия (91 балл), Финляндия и Швеция (89 баллов). [2]

Возникает вопрос, насколько достоверны данные исследования. Так, последний отчет (2007 г.), в котором Всемирный банк оценивал объем теневой экономики России в валовом внутреннем продукте указывал на 40,6% ВВП в 2007 г. (приложение 1). При этом заметим, что Всемирный банк финансируется США. Между тем в отчете Статкомитета СНГ доля «ненаблюдаемой экономики» в ВВП России в 2007 году оценивалась на уровне 17,1%.[3] Сегодня теневой сектор российской экономики составляет примерно 15-20% от ВВП РФ. Такую оценку привел министр финансов Антон Силуанов в интервью радиостанции «Эхо Москвы».[4] Поэтому точное оценивание объемов коррупции представляет трудновыполнимую задачу.

Известно, что средний размер взятки в России в 2013 году вырос почти в 2 раза и достиг 145 тысяч рублей. Об этом на расширенном заседании коллегии МВД РФ сообщил министр Владимир Колокольцев. В 2013 году число выявленных фактов взяточничества возросло на 18%. В полтора раза больше задокументировано взяток в крупном и особо крупном размерах.[5] Однако, это только официальные данные.

Автор книги «Глобальная коррупция» Л. Кокрофт, основатель организации Transparency International, выделяет следующую модель. Коррупция представляет собой преобразование государственной службы в особый вид предпринимательской деятельности. Поскольку доля незаконных источников

[2] http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriiatiia-korruptcii/zastriali Центр антикоррупционных исследований и инициатив
[3] http://aetc.ru/index.php?section=11369_2_text Аудиторская фирма «БЭНЦ» (25.04.2014)
4 http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml РБК. Весь мир (22.03.2014)
[5] http://www.ntv.ru/novosti/865117 НТВ. Новости (28.04.2014)

финансирования предвыборных кампаний растет, возможности коррупции тоже расширяются. [6]

Чтобы снизить коррупционные риски в избирательном процессе, в первую очередь необходимо, чтобы организация выборов исходила от независимой стороны. Технический механизм процесса должен разрабатываться незаинтересованными лицами, не являющимся связующим звеном в системе.

Сегодня высокими темпами развивается биоинженерия и биоинформатика, поэтому актуально применять технологии этой отрасли. На мой взгляд, следующий механизм реализации дачи голосов, является более прозрачным, чем существующий.

Заграничный биометрический паспорт упрощает прохождение паспортного контроля. Созданная по аналогии система ввода данных, исключила бы возможность заранее записать голосующего и внести подпись за него. В целях минимизации издержек можно создать более универсальные сканеры. Так, например, в Тюменской области распространена биометрическая оплата товаров, основанная на дактилоскопии. Факт голосования будет фиксироваться биосканером, данные о голосующем заносятся в локальную базу, где происходит 100%-я идентификация, в том числе для того, чтобы избиратель не проголосовал в двух местах. Устройство должно содержать счетчик для того, чтобы по окончании дачи голосов и их подсчета убедиться в одинаковом результате.

Член комиссии выдает бюллетень, на котором избиратель ставит отметку у кандидата в кабине. Несмотря на то, что щель для бюллетеней в урнах сужают, тем не менее, вбросы осуществить можно. Необходимо поставить аппараты, схожие с банкнотоприемниками как в терминалах. Приемник должен иметь на дне коробку, в которую падали бы листы. Прозрачная урна должна иметь опечатанную дверь сбоку, из которой достается коробка с листами. Не

[6] Global Corruption: Money, Power and Ethics in the Modern World Laurence CockcroftUniversity of Pennsylvania Press, 2012, 288 pp.

переворачивая коробку, последовательно достаются бюллетени и подсчитываются голоса в присутствии наблюдателей. Общее число голосов в протоколе должно сойтись с числом, показанное в результате подсчета избирателей дактилоскопическим устройством.

Публикация финансовых отчетов партий, движения, выступающие за проведение честных выборов, проявление и поощрение гражданских инициатив, сквозной контроль партий со стороны Национального антикоррупционного комитета снизят электоральную коррупцию как системную характеристику российских выборов.

Рассмотрев понятие электоральной коррупции, выявив её прямую связь с политическими процессами, можно задаться следующим вопросом. Насколько можно снизить доступ прихода к власти с использованием коррупционных схем? В первую очередь, главными интересантом в этом вопросе выступает Президент, который является гарантом Конституции.

Власть, которая прибегает к коррупционным схемам на выборах, изначально готовит почву к допущению и развитию системной коррупции. Обеспечение честных выборов не только укрепит демократические процессы в стране, но и повысит гражданское доверие к власти.

Сегодня стоит вопрос о явке в день выборов. Одной из причин неприхода в день голосования является и тот аспект, что избиратели считают, что очередные выборы будут фальсифицированы. Поэтому граждане страны – это еще один интересант в данном вопросе.

Практика голосования через Интернет имеется в Великобритании, Швейцарии, Эстонии, Канаде, Франции. Однако здесь нет точного ответа на вопрос, являются ли они «чистыми» и не подвержены ли хакерским атакам. И на сколько ни являются открытыми? Так, в 2009 г. Конституционный суд Германии признал электронное голосование не отвечающим принципам честных и открытых выборов. Использование голландских электронных аппаратов для голосования вызывало нарекания некоторых избирателей. В частности, они были недовольны тем, что после нажатия на кнопку нельзя было

увидеть, за кого «ушел» голос. Отмечалось также, что такое голосование легко подвергается подтасовкам.[7]

Поэтому важно, чтобы выборы оставались открытыми и были защищенными от атак. КНР - лидер хакерских атак, далее следует США и Турция. Россия на 4-м месте. Ее доля в четвертом квартале 2012 г. составила 4,3% мировых хакерских атак. [8] При этом в период выборов интересантами в фальсификации и продвижении выгодного кандидата могут стать не только российские граждане. Приведенная в работе система голосования отвечает этому. Поэтому «Winning Ugly!» (Победа любой ценой!) в политике, а в частности в день выборов, по моему мнению, уже не актуально.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 05.02.2014 N 2-ФКЗ)
2. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ "О противодействии коррупции" (ред. от 28.12.2013)
3. «Выборы в тени» из газеты «Ведомости» от 14.08.2012, №151 (3165)
4. Global Corruption: Money, Power and Ethics in the Modern World Laurence Cockcroft University of Pennsylvania Press, 2012, 288 pp.
5. http://www.infousa.ru/government/principles_files/what.htm Принципы демократии (15.04.2014)
6. http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml РБК. Весь мир (22.03.2014)
7. http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriiatiia-korruptcii/zastriali Центр антикоррупционных исследований и инициатив (15.04.2014)

7 http://lenta.ru/news/2009/03/04/traditional/ Lenta.ru Германия отказалась от электронного голосования на выборах (23.04.2014)

8 http://www.vz.ru/economy/2013/4/24/630109.html Взгляд. Страна хакеров

8. http://aetc.ru/index.php?section=11369_2_text Аудиторская фирма «БЭНЦ» (25.04.2014)
9. http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml РБК. Весь мир (22.03.2014)
10. http://www.ntv.ru/novosti/865117 НТВ. Новости (28.04.2014)
11. http://www.indem.ru/rimskiy/BCC_Rim_02.htm В.Л. Римский 12. Бюрократизм, клиентизм и коррупция в России (15.04.2014)
12. http://cikrf.ru/ Центральная избирательная комиссия Российской Федерации (15.04.2014)
13. http://lenta.ru/news/2009/03/04/traditional/ Lenta.ru Германия отказалась от электронного голосования на выборах (23.04.2014)
14. http://www.vz.ru/economy/2013/4/24/630109.html Взгляд. Страна хакеров (15.04.2014)

МОДЕЛЬ АУДИТА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лобанова Д.Г.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
факультет анализа рисков и экономической безопасности,
студент 5 курса, группа СКЗО5-1а,
кафедра «Информационная безопасность»
Научный руководитель: к.т.н., Савельев И.А.

Аннотация

Особенности информационной безопасности кредитно-финансовых организаций. Классы источников угроз информационной безопасности в банковской сфере. Обзор и сравнительный анализ стандартов в сфере аудита ИБ. Моделирование аудита ИБ в кредитно-финансовых организациях на основе процессного подхода.

Features of information security for credit and financial organizations. Types of information security threats sources in the banking sector. Review and comparative analysis of standards in the field of information security auditing. Modeling of IS audit for credit and financial organizations on the basis of the process approach.

Ключевые слова

Риски информационной безопасности, оценка информационной безопасности, стандарты аудита информационной безопасности, процессный подход, угрозы информационной безопасности, модель угроз.

Information security risks, assessment of the information security level, information security audit standards, process approach, information security threats and the threats model

Введение

Особенности БС РФ таковы, что негативные последствия сбоев в работе отдельных организаций могут привести к быстрому развитию системного кризиса платежной системы РФ, нанести ущерб интересам собственников и клиентов. В случаях наступления инцидентов ИБ значительно возрастают результирующий риск и возможность нанесения ущерба организациям БС РФ. Поэтому для организаций БС РФ угрозы ИБ представляют существенную опасность.

Цель и задачи исследования. Цель работы состоит в разработке процессной модели аудита информационной безопасности кредитной организации, с детализацией в виде модели оценки риска, на основании которой можно было бы решать задачи управления в кредитно-финансовых организациях.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1. Провести анализ существующих источников угроз информационной безопасности, уточнить классификацию источников угроз ИБ.

2. Проанализировать современные подходы к управлению информационной безопасностью, оценке рисков ИБ, оценке уровня ИБ относительно существующих стандартов.

3. Разработать модель аудита ИБ, основанную на процессном подходе, **Объектом исследования** выступает система менеджмента информационной безопасности кредитно-финансовой организации.

Предметом исследования являются модели и методы аудита информационной безопасности кредитно-финансовой организации.

Практическая значимость исследования. Практическая значимость полученных результатов заключается в том, что разработанная модель

ориентирована на широкое применение в различных подразделениях кредитно-финансовых организаций.

Классы источников угроз в банковском секторе

Проведенный анализ источников угроз свидетельствует о том, что рекомендуемый перечень классов, основных источников угроз ИБ в соответствии с РС БР ИББС-2.2-2009 желательно уточнить. Целесообразно ввести еще один класс источников угроз, связанный с противоправными действиями против клиентов банков, использующих банковские продукты (рис.1).

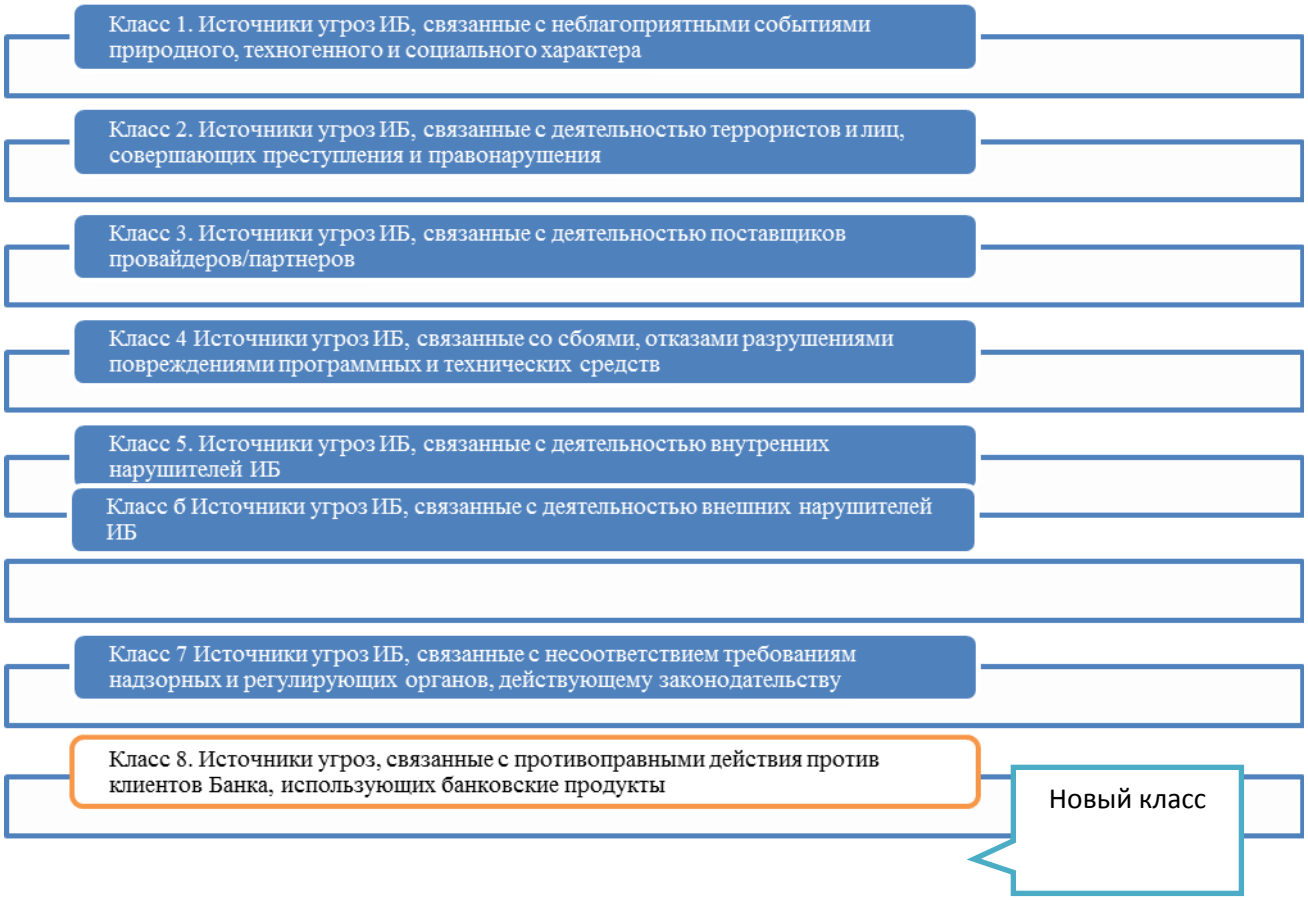


Рис.1 Классификация источников угроз

Стандарты аудита ИБ в финансовой сфере

В ходе данной работы были рассмотрены основные нормативные акты в области информационной безопасности, касающиеся кредитных организаций. Этих нормативных актов немало, и каждый из них устанавливает свои требования по проведению оценки соответствия в той или иной форме : от самооценки в виде заполнения опросных листов (PCI DSS) до прохождения обязательного аудита один раз в два года (382-П) или один раз в год (ISO 27001).

	ISO 27001	ФЗ 152	СТО БР ИББС	PCI DSS	НПС
Статус	Международный стандарт	ФЗ	Отраслевой стандарт	Международный стандарт	ФЗ
Объект защиты	Все активы	ПДн	Банковская тайна, коммерческая тайна, ПДн	Данные платежных карт	Данные о денежных переводах
Обязательность выполнения	Нет	Да	Нет	Да	Да
Форма оценки	Сертификация	-	Самооценка, внешний аудит	Самооценка, внешний аудит	Самооценка, внешний аудит
Объект аудита	Отдельные процессы	Вся организация	Вся организация	Часть системы, обрабатывающая информацию карт	Все системы связанные денежными переводами
Тип оценки	Да/Нет	-	5 уровней	Да/Нет	5 уровней
Периодичность	1 раз в год	-	1 раз в 3 года	1 раз в год	1 раз в 2 года

Рис.2 . Сравнение нормативных документов в области аудита ИБ

Был проведен сравнительных анализ ряда нормативных документов (рис.2), по результатам которого в качестве основной методики аудита была избрана методика, предложенная в комплексе документов СТО БР ИББС-1.0.

Процесс проведения аудита информационной безопасности

Процесс проведения аудита ИБ включает следующие аспекты:

- определение входных данных для аудита, таких, как назначение, область аудита, ограничения и особенности и др.;
- определение основных ролей и ресурсов для проведения аудита;
- предоставление: программы аудита ИБ; руководства для планирования, сбора данных, проверки достоверности данных и сообщения результатов аудита;
- руководства для оценивания атрибутов процессов и степени выполнения требований ИБ;
- мероприятия по проведению аудита ИБ;
- фиксирование выходных данных аудита ИБ.

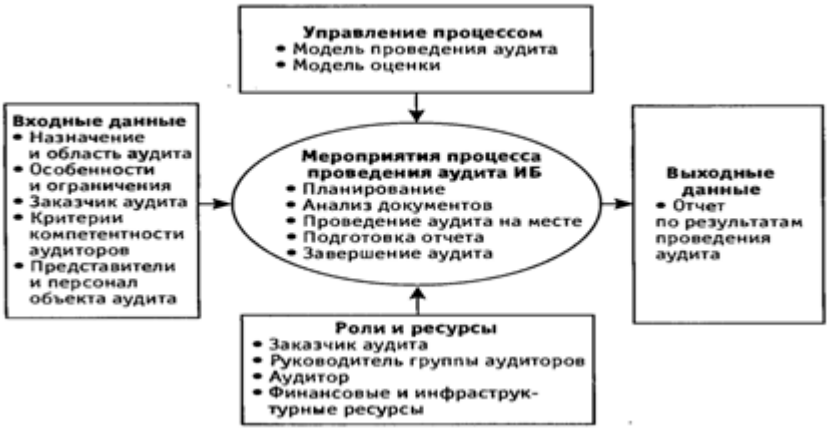


Рис.3. Процессная модель аудита ИБ

Типовой алгоритм аудита при этом выглядит так (рисунок 4):

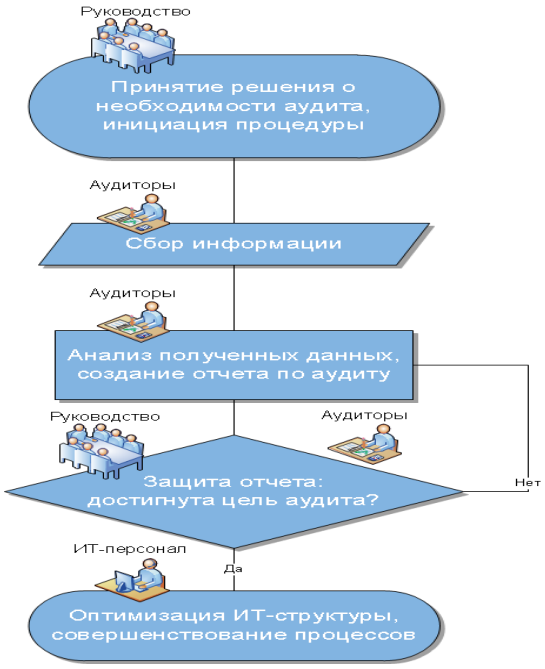


Рис.4 Схема проведения аудита ИБ

Такая схема на самом деле не гарантирует достижения поставленных целей аудита. Так, например, при проведении аудита на соответствие требованиям стандарта СТО БР ИББС, уровень ИБ может быть ниже необходимого.

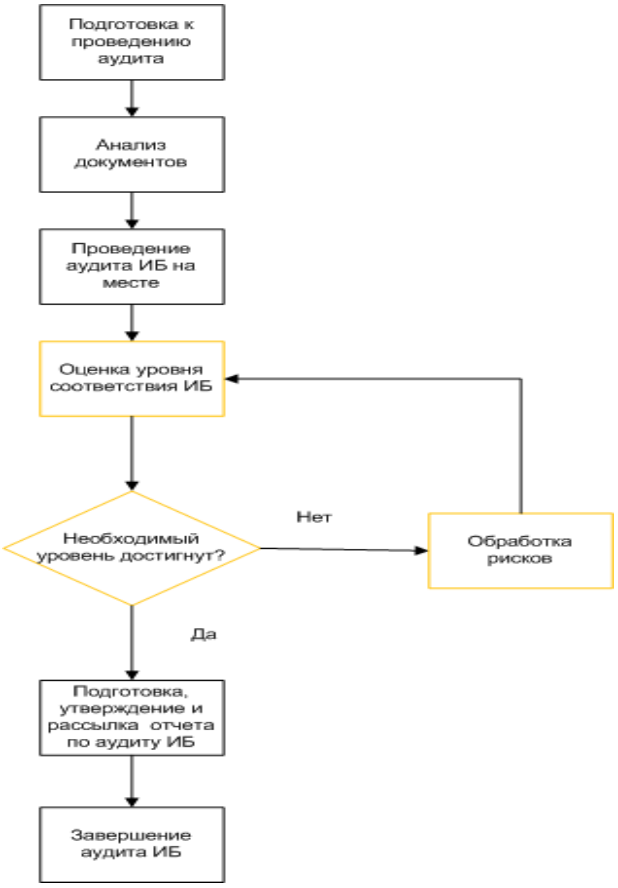


Рис 5. Алгоритм аудита ИБ с обратной связью

Для того бы на выходе получить необходимый уровень, в алгоритм аудита необходимо добавить блок обратной связи, который в случае несоответствия критериям позволил бы снизить уровень рисков ИБ и вместе с этим повысить уровень соответствия, как это показано на рисунке 5.

Заключение

Аудит информационной безопасности является сегодня одним из наиболее эффективных инструментов для получения независимой и объективной оценки текущего уровня защищенности банка от различных информационных угроз. Результаты аудита позволяют сформировать системный подход к реализации стратегии развития системы обеспечения информационной безопасности кредитно-финансовой организации. Усовершенствование процесса аудита позволит на выходе получить более высокий уровень ИБ в кредитно-финансовой организации, что, в свою очередь, приведет к повышению конкурентоспособности банка.

Библиографический список

1. Курило А.П. Аудит информационной безопасности [Текст] / А.П. Курило. - М.: Издательская группа «БДЦ-пресс », 2006.- 305 с.

2. Родина Ю.В., Дистанционное банковское обслуживание. Источники угроз текст./ Родина Ю.В .// Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл», № 1(60) 2012 г, с. 40

3. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Аудит информационной безопасности. Стандарт Банка России СТО БР ИББС-1.1-2007. Принят и введен в действие распоряжением Банка России от 28.04.2007 г. № Р-345

4. Петренко С.А., Петренко А.А., Аудит безопасности Intranet. М.: ДМК Пресс. - 386 с.

5. О персональных данных: федер. закон Рос. Федерации от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ: принят Гос. Думой 08 июля 2006 г.: одобр. Советом Федерации 14 июля 2006 г.// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. О национальной платежной системе: федер. закон Рос. Федерации от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ: принят Гос. Думой 14 июня 2011 г.: одобр. Советом Федерации 22 июня 2011 г.// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. О типичных банковских рисках: Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 23 июня 2004 г. N 70-Т// Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Формирование системы управления внешним долгом Республики Беларусь

Formation of external debt management of the Republic of Belarus

Мицура О.В.
Специалист (студент), Белорусский государственный экономический университет, г. Минск
Научный руководитель, доктор экономических наук, профессор В.П. Герасенко

АННОТАЦИЯ

Объект исследования – валовой внешний долг, а также внешний государственный долг в частности.

Предмет исследования – система (процесс) управления внешним долгом Республики Беларусь.

Цель работы: осуществить анализ политики по управлению внешним долгом и долговыми активами в Республике Беларусь и сформулировать возможные направления действий в этой области в перспективе.

Методы исследования: теоретический и системный анализ, классификация и группировка, обобщение, синтез, экономико-математические методы.

Исследования и разработки: изучены перспективные направления управления валовым внешним долгом Республики Беларусь, разработана модель прогнозирования внешнего государственного долга страны.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

ABSTRACT

The object of the research - the gross external debt and foreign debt in particular.

The subject of the research - the system (process) of management of external debt of the Republic of Belarus.

The objective of the research: to carry out the policy analysis on debt management and debt assets in the Republic of Belarus and formulate options for action in this area in the future.

Methods: theoretical and systematic analysis, classification and grouping, summarizing, synthesis, mathematical economics.

Research and development: promising areas of management gross external debt of the Republic of Belarus were studied, prediction model of the external public debt were developed.

The author of the work confirms that the material contained in it correctly and objectively reflects the state of the process under investigation, and all borrowed from the literature and other sources of the theoretical and methodological terms and concepts are accompanied by references to their authors.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

1) Валовой внешний долг
2) Внешний государственный долг
3) Долгосрочный и краткосрочный внешний долг
4) Методы моделирования и прогнозирования
5) Административные и рыночные методы управления

KEYWORDS

1) GROSS EXTERNAL DEBT
2) EXTERNAL PUBLIC DEBT
3) LONG-TERM AND SHORT-TERM FOREIGN DEBT
4) METHODS OF MODELING AND FORECASTING
5) ADMINISTRATIVE AND MARKET MANAGEMENT METHODS

Валовой внешний долг Республики Беларусь на любой данный момент времени представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и необусловленных обязательств, которая требует выплаты основного долга и/или процентов дебитором в некоторый будущий период времени и которая представляет собой обязательства резидентов Республики Беларусь перед нерезидентами [1].

Целью управления валовым внешним долгом является поддержание его на безопасном для страны уровне, а также минимизация рисков неисполнения обязательств перед иностранными кредиторами, формирование положительной кредитной истории страны, обеспечение ее инвестиционной привлекательности [2]. Существуют определенные унифицированные нормы показателей (критериев) экономически приемлемых уровней задолженности, которые

пересматриваются отдельно взятой страной с учетом ее экономической ситуации и институциональных возможностей [4].

Важным показателем является соотношение валового внешнего долга и валового внутреннего продукта Республики Беларусь. Состояние данного показателя представлено на рисунке 3.

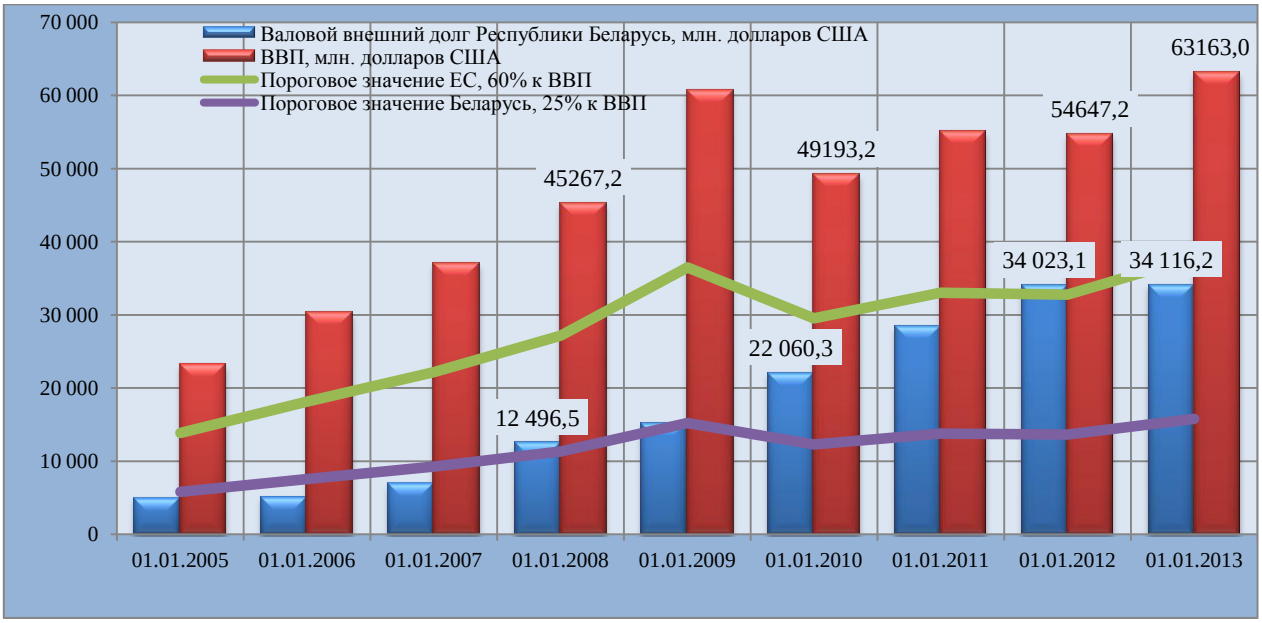


Рисунок 3 — Соотношение валового внешнего долга и валового внутреннего продукта Республики Беларусь (2005-2013 годы).

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [6].

По данным диаграммы можно сделать вывод, что наблюдается тенденция к росту валового внешнего долга страны. На протяжении 1996—2006 гг. валовой внешний долг не превышал даже 25 % от ВВП. Исключение составил 2002 г., когда валовой внешний долг достиг 26,7 % от ВВП. Однако начиная с 2003 г. уровень внешней задолженности, измеренный в процентах от ВВП, постепенно снижался. Частично это был результат быстрого экономического роста, который стимулировался в основном низкими ценами на энергоресурсы, импортируемые из России, и благоприятными условиями на внешних рынках. Ситуация кардинально изменилась в 2007 г., когда стоимость импортируемого из России газа выросла в два раза (100 долл. США за тысячу $м^3$ вместо 46,68 долл. США годом ранее). Последствиями такого резкого скачка в цене на газ стало значительное отрицательное сальдо торгового баланса (6,2 % от ВВП).

Оно было компенсировано за счет внешнего финансирования, и в первую очередь за счет наращивания внешнего долга. За 2007 г. он увеличился с 18,5 % от ВВП до 27,6% и достиг 12,5 млрд. долл. США в абсолютном значении (на начало года внешний долг составлял 6,8 млрд. долл. США). За 2008 г. валовой внешний долг Беларуси, оцениваемый в процентах от ВВП, снизился до 24,9% от ВВП за счет быстрого экономического роста. В номинальном выражении рост составил 2,7 млрд. долл. США. В 2009 г. валовой внешний долг вырос на 6,9 млрд. долл. США за счет кредита МВФ в рамках соглашения Stand-by, а также SDR, распределенные МВФ, и торговых кредитов. При том, что рост ВВП за 2009 г. составил всего 0,2%, а средневзвешенный курс белорусского рубля относительно доллара США упал на 30,5% за год, валовой внешний долг, измеренный в процентах от ВВП, вырос до 44,8%, то есть на 19,9 процентного пункта. Тенденция роста валового внешнего долга сохранилась и в 2010 г. За три квартала 2010 г. валовой внешний долг вырос на 3,5 млрд. — до 25,6 млрд. долл. США, или 48,7% от ВВП. В IV квартале Беларусь разместила евробонды на российском рынке, а в начале 2011 г. — на европейском, что отразилось в дальнейшем росте валового внешнего долга [9]. Уже к январю 2012 года показатель соотношения валового внешнего долга к ВВП страны превысил критическое для Европейского Союза значение в 60 %, составил 62,3 %. Размер валового внешнего долга закрепился на отметке 34 млрд. долл. США. Однако в январе 2013 года наблюдается незначительное снижение показателя, и соотношение валового внешнего долга к ВВП страны находится ниже порогового значения для ЕС и составляет 54 %. В 2013 году планируется привлечь $880 млн. долл. США за счет пятого и шестого траншей кредита АКФ ЕврАзЭС. Четвертый транш кредита на сумму также $440 млн. был получен в январе 2013 года. Также Беларусь оставляет за собой возможность выхода на международные рынки капитала для заимствования путем размещения еврооблигаций [5]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что валовой внешний долг продолжит увеличиваться и скорее всего снова превысит отметку в 60 % от ВВП уже к 1 января 2014 года.

Принимая во внимание текущую ситуацию в мировой экономике, вызов устойчивости внешнего долга может стать еще более острым для Беларуси. Степень приятия риска у кредиторов существенно упала, а Беларусь едва ли может рассматриваться как надежный заемщик. В таких условиях возможности новых заимствований ограничены лишь двусторонними соглашениями с правительствами других стран или международными организациями и связанными банковскими кредитами. Такая ограниченность ресурсов и связанная с этим уязвимость в переговорном процессе означает, что Беларуси необходимо пересмотреть экономическую политику с целью минимизации потребности во внешнем кредитовании. Это подразумевает жесткую фискальную и монетарную политику, которая способствовала бы стабилизации цен и обменного курса, а также и сбалансированности текущего счета платежного баланса [7].

Одной из основных проблем управления долгом является отсутствие работающей системы обмена информацией между государственными органами, ответственными за управление внешним долгом организаций с преобладающим участием государства, и регулирование внешнего долга частного сектора. Также отсутствие единой политики государства по работе с международными финансовыми организациями является существенной проблемой [3]. Проблема расхождения данных о внешнем долге Правительства, которую, безусловно, нужно решить как можно быстрее. Не менее важная проблема связана с тем, что в соответствии с методологией наряду с выделением прямого долга Правительства, обслуживание которого идет напрямую из бюджета, в составе долга частного и банковского секторов необходимо выделять долг, гарантированный государством напрямую или косвенно (по праву собственности). Это необходимо для того, чтобы весь государственный долг можно было оценивать с точки зрения рисков и представить как возможные обязательства бюджета с резервированием необходимых средств для минимизации рисков в случае их возникновения [8].

Стоит обратить внимание на следующие моменты. Во-первых, краткосрочный внешний долг и соответствующие индикаторы должны также рассчитываться на основании остаточного срока погашения. Это предоставит большее понимание о степени угрозы кризиса ликвидности. Текущая статистика по обслуживанию долга не предоставляет достаточной информации, так как она сильно колеблется от года к году и не дает представления о будущей динамике. Краткосрочный внешний долг по первоначальному сроку погашения также не описывает полную динамику предстоящих выплат и имеет свой собственный недостаток в виде большой доли торговых кредитов. Во-вторых, статистка по государственному внешнему долгу может быть дополнена статистикой по внешней задолженности предприятий с государственной формой собственности. В условиях кризиса этот долг может легко трансформироваться в государственный, ухудшив тем самым показатели платежеспособности государства. Более того, такие условные обязательства создают дополнительные вызовы для экономики. Доступность таких инструментов искажает стимулы, в рамках фискальной политики, так как позволяет занизить риск дополнительных государственных расходов, кредиторов, которые предполагают возможность выкупа долга государственных предприятий и банков государством и, соответственно, предоставляют кредиты без необходимого глубокого анализа эффективности предлагаемых проектов и платежеспособности заемщиков. Таким образом, открытая информация об объеме внешнего долга юридических лиц с государственной формой собственности могла бы стать неплохим инструментом измерения риска, связанного с условными обязательствами государства [7].

Для совершенствования системы управления внешним долгом Республики Беларусь необходима система организационно-экономических мероприятий, включающая:

1) сокращение рисков, связанных с осуществлением заимствований;

2)подготовку экономически обоснованных решений в области внешних заимствований в пределах показателей кредитной безопасности;

3)оптимизацию структуры портфеля внешних займов;

4)своевременное и полное обслуживание и погашение внешнего долга согласно графику платежей;

5)своевременное и полное выполнение своих обязательств организациями-заемщиками иностранных кредитов, выданных под гарантию Правительства;

6)повышение эффективности использования внешних займов;

7)совершенствование законодательства и разграничение полномочий в области управления внешним долгом;

8)увеличение численности работников Министерства финансов и Национального банка, занимающихся проблематикой внешнего долга;

9)создание необходимого информационного и программного обеспечения, позволяющего в режиме реального времени осуществлять мониторинг ситуации на внешних финансовых рынках, а также проводить анализ долга и подверженности портфеля внешних государственных займов воздействию различных рисков [3];

10) совершенствование статистической отчетности по учету валового внешнего долга в части других секторов для повышения качества анализа и управления [2];

11) существует возможность дальнейшего улучшения системы индикаторов устойчивости внешнего долга Беларуси, хотя она является достаточно полной и соответствует стандартам МВФ и Всемирного банка [7];

12) для осуществления обмена информацией между государственными органами и проведения системного анализа состояния долга необходимо создать единую интегрированную электронную базу данных, которая будет периодически обновляться по долгу сектора государственного управления и условным обязательствам государства;

13) в целях создания эффективной системы управления внешним долгом страны также необходима единая политика государства по работе с международными финансовыми организациями;

14) принятие решений, направленных на регулирование внешних заимствований, должно осуществляться на основании прогнозирования социально-экономических процессов и оценки уровня и качества внешних заимствований в перспективе [2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1) Понятие ВВД [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Comment/Methodology.pdf/. – дата доступа: 22.03.2013.

2) Цели, задачи, принципы управления ВВД [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/filea5d4324e022a508e.PDF/. – дата доступа: 22.03.2013.

3) Подходы к управлению ВВД [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/bv/narch/510/2.pdf/. – дата доступа: 22.03.2013.

4) Индикаторы внешнего долга страны [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/bv/narch/510/2.pdf/. – дата доступа: 26.03.2013.

5) Транши в 2013 году [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://news.tut.by/economics/341357.html/. – дата доступа: 29.03.2013.

6) Абсолютные и относительные показатели ВВД. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Parameters/. – дата доступа: 19.03.2013.

7) Рекомендации. Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.old.research.by/pdf/pp2011r04.pdf/. – дата доступа: 29.03.2013.

8) Проблемы [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/bv/narch/543/6.pdf/. – дата доступа: 29.03.2013.

9) Показатель сальдо счета текущих операций платежного баланса. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Analytical6/Quarterly/. – дата доступа: 19.03.2013.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ACTIVITY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBALIZATION

Пономарев В.А.
студент Харьковского института банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины
г. Харьков
Научный руководитель: к.э.н., доцент Погореленко Н.П.

АННОТАЦИЯ

Пик развертывания глобализационных процессов, охватывающих всю мировую экономику, а значит и экономическую систему Украины, как неотъемлемую ее часть, пришелся на период с 2005-2006 гг. до сегодня. Негативное их влияние на банковский сектор и государственные финансы можем наблюдать даже сегодня.

Целью научной работы является исследование функциональных предпосылок формирования независимых центральных банков, а также определение связи между основными показателями деятельности монетарных регуляторов и их независимостью. Также в работе исследуется проблема формирования, структурирования золотовалютных резервов.

Ключевые слова: центральный банк, Национальный банк Украины, глобализация, независимость, золотовалютные резервы.

SUMMARY

Peak deployment of globalization processes spanning the entire world economy, and hence the economic system of Ukraine as an integral part of it fell on the period of 2005-2006 until today. Negative impact on the banking sector and public finances can be observed even today.

The purpose of research is to study the functional prerequisites for the formation of independent central banks, as well as the definition of the connection between the main indicators of the monetary regulators and their independence. Also in the paper investigates the problem of formation, structure of foreign exchange.

Keywords: central bank, the National Bank of Ukraine, globalization, independence, international reserves.

Единственным регулятором для любой банковской системы в условиях роста глобализационного давления и налаживания международных связей является банк первого уровня, однако для успешного преодоления любого

негативного влияния экзогенных факторов необходимо иметь уверенность в достаточном уровне политической, целевой и инструментальной независимости центрального банка. Национального банка Украины, несмотря общепризнанную качество организации своей деятельности, все же занимает последние места в рейтингах независимости центральных банков стран мира. Именно поэтому, изучение проблемы независимости центрального банка приобретает особую актуальность в реалиях современной банковской системы Украины, постоянно испытывает существенное влияние внешних факторов.

Вместе с постоянно растущей глобализацией финансовых рынков, банки также расширяют операционные границы, создавая разветвленные сети филиалов и подразделений в различных государствах. Таким образом, центральным банкам, как основном регулятору банковской системы, просто необходимо находиться в самом центре межбанковских отношений, выходящих за пределы одного государства, а значит и расширять сеть собственных международных связей. При этом важно сохранить как можно большую степень независимости центрального банка от органов власти как на национальном, так и на международном уровне. Важным здесь становится не только инструментальная, но и операционная независимость, поскольку имплементация регулятивных и наблюдательных мероприятий на международном уровне значительно сложнее по сравнению с внутригосударственным.

В условиях роста влияния глобализационных процессов и международного сотрудничества в банковском секторе представляется целесообразным исследовать это влияние на независимость центральных банков европейских государств, включая и Украину, со стороны выполнения центральными банками основных функций, а именно обеспечение ценовой стабильности и содействия экономическому росту. Как известно, основным индикатором ценовой стабильности является уровень инфляции, то есть динамика потребительских цен.

Учитывая развитие глобализационных процессов и международных отношений, мы сопоставили данные эмпирически полученные путем использования известных методик определения уровня целевой и инструментальной независимости центральных банков (подробно описаны в работах таких всемирно известных ученых, как М. Паркин, Р. Бейда, А. Цукерман и Ф. Думитер) и данные CIA World Factbook и Eurostat, касающиеся среднегодовой динамики потребительских цен в 40 странах мира и Восточной Европы в частности.

По данным об индексе независимости центральных банков (далее - ИНЦБ), то отдельные составляющие индекса свидетельствуют о следующем: PLCBI отвечает за политическую и законодательную независимость центрального банка, CBGCMP касается руководства центрального банка и внедрение монетарной политики, CBTA - прозрачности деятельности центрального банка, а ICBIIT является средневзвешенным указанных составляющих. Границы определения элементов - в промежутке [0, 10].

Учитывая приведенные данные, представляется необходимым провести анализ соотношения ИПЦ и независимости центральных банков по отдельным ее составляющим - т.е. определить степень корреляции величин. С использованием формул математического моделирования, были получены данные для таблицы 1.1.

Таблица 1.1

Эмпирические результаты исследования корреляции ИПЦ и ИНЦБ

Элемент ИНЦБ	Значение корелляции	Вектор связи	Соответствие по шкале Чеддока
PLCBI	-0,38734	обратный	умеренный
CBGCMP	-0,48609	обратный	умеренный
CBTA	-0,21167	обратный	слабый
ICBIIT	-0,51098	обратный	значительный

Как видим, рассчитаные коэффициенты корреляции свидетельствуют о наличии умеренной обратной связи между политической и инструментальной независимостью центрального банка и ценовой стабильностью в соответствующем государстве, что означает обратную зависимость между величинами. Соответственно, в аспекте прозрачности деятельности центрального банка связь менее обозрима, поскольку прозрачность, прежде всего, является средством получения доверия населения, достижения публичности центрального банка, как монетарного регулятора, а следовательно, не так прямо влияет на ценовую стабильность. Если же проводить анализ всех элементов в совокупности, то наблюдается значительная обратная связь между независимостью центрального банка и ценовой стабильностью, то есть доказательство того, что чем больше независимость центрального банка государства, тем меньше волатильность индекса потребительских цен, а следовательно присутствует ценовая стабильность . Таким образом, поскольку вычисленный коэффициент корреляции ICBIIT больше, чем критическое его значение для выборки в 40 наблюдений (0,51098 > 0,3932), то с вероятностью 99% можно утверждать о статистически достоверной обратной связи между независимостью центрального банка и ценовой стабильностью в соответствующем государстве.

Из данных, которые рассматривались выше, следует, что Национальный банк Украины является одним из наименее независимых центральных банков среди испытуемых - впрочем, как и центральные банки других государств постсоветского пространства. Причинами этого являются, прежде всего, несовершенство организационной структуры и политическая уязвимость Национального банка, что подтверждается многочисленными вмешательствами в его деятельность как со стороны Президента, так и секретариата, политических партий. И хотя некоторые законодательные инициативы по повышению независимости центрального банка все же были приняты, низкий уровень независимости основного монетарного регулятора в условиях растущего давления со стороны Российской Федерации (по поводу вступления

в Таможенный Союз), а также нерешенных проблем евроинтеграции является серьезной угрозой для украинской банковской системы , а значит и экономики в целом.

Место Национального банка Украины в системе координат мирового опыта работ в сфере финансовой стабильности, как беспрекословного цели деятельности любого центрального банка остается спорным, поскольку хоть внимание к вопросам, касающихся финансовой стабильности, по утверждению Национального банка, растет, а рабочая группа по подготовке отчетов о финансовой стабильности, содержащие детальный анализ показателей финансового состояния банковского сектора и экономики в целом, была создана в августе 2009 года, все же пилотный выпуск вышеуказанного отчета до сих пор не опубликовано, а роль центрального банка в обеспечении финансовой стабильности на законодательном уровне остается интерпретационной.

Недостатки монетарной политики привели, в частности, к тому, что по состоянию на 2013 г. платежеспособность Украины относительно валютных обязательств серьезно подорвано - на фоне роста внешнего долга на 11,7% на начало 2013 г., Украина не хватит валюты для выполнения своих обязанностей по графику. К тому же, существует неравновесие на валютном рынке со стороны превышение спроса на доллар США.

Таким образом, состояние и без того дефицитного платежного баланса Украины, вероятно, ухудшится. Платежный баланс на конец 2011 г. был закрыт с дефицитом в 2,5 млрд. дол., На конец 2012 г. - 4,2 млрд. долл. США, то есть дефицит платежного баланса вырос на 68% только за последний год. Национальный банк Украины утверждает, что формирование такого дефицита было обусловлено неблагоприятной конъюнктурой на мировом товарном рынке, рецессионными процессами в европейских странах.

Потребность в решении проблемы роста дефицита платежного баланса (всего дефицит текущего счета в январе-сентябре 2013 вырос до 10,218 млрд. дол., что на 7% больше, чем за аналогичный период в 2012 г.), должно стать

даже более насущной. Особого внимания также стоит ситуация, касающаяся золотовалютных резервов Национального банка Украины, в сентябре 2013 г. составили 21,640 млрд. долл.. США, то есть семи минимума, начиная с ноября 2006 г., чего не наблюдалось даже в пиковые моменты экономического кризиса 2008-2009 гг. целом, динамика резервов весьма проблемной - только 2013 г. их объемы сократились на 11,8%, или на 2,894 млрд.дол.

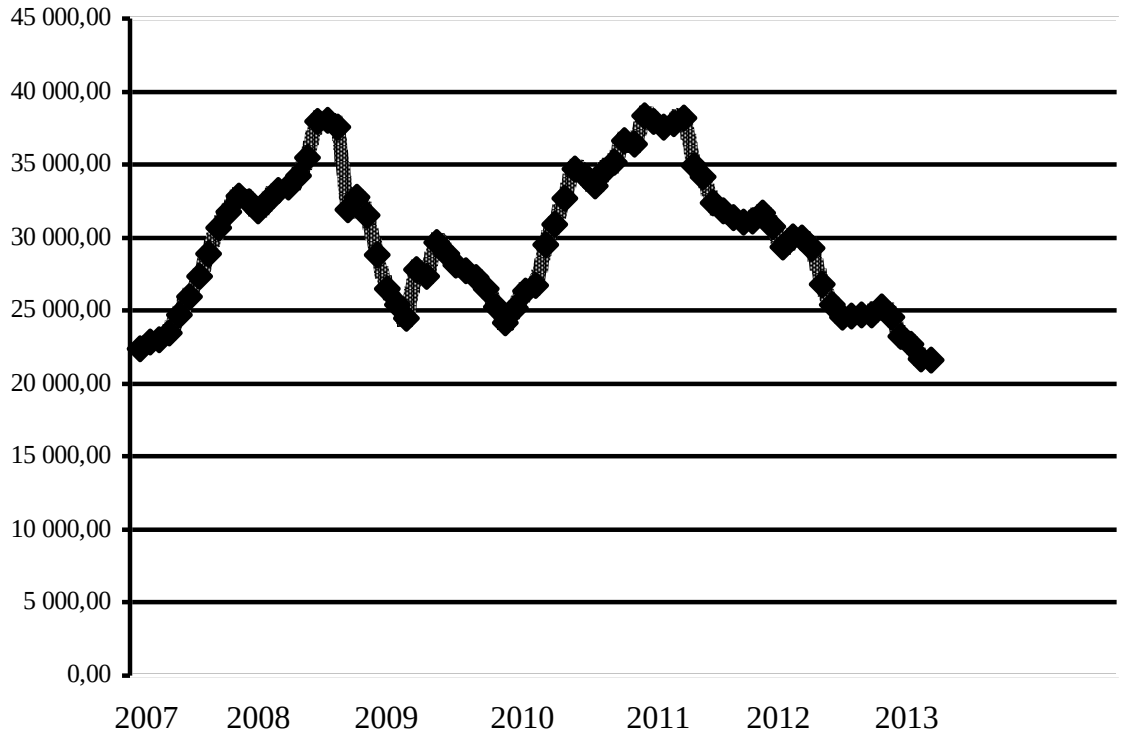


Рис. 2.1 Динамика золотовалютных резервов, 2007-2013 гг.

Давление на резервы с одной стороны, и национальную денежную единицу - с другой, продолжает расти, несмотря на постоянные интервенции Национального банка Украины на валютном рынке, законодательные ограничения относительно операций в валюте и т.. И хотя основная масса платежей по внешним обязательствам приходится на первое полугодие 2013 г., все же нельзя отрицать наличие давления, которое оказывают на золотовалютные резервы Украины долговые обязательства, которые остаются, в частности выплаты в июле-ноябре 2,9 млрд. долл.. Международному валютному фонду, а также вероятный рост торгового дефицита в осенние

месяцы за счет увеличения импорта газа в условиях ухудшения дипломатических отношений с Российской Федерацией, может означать повышение цен на импортируемое сырье.

Снижение объемов золотовалютных резервов с исторического максимума в апреле 2011 г. по настоящее значение в относительном выражении составляет 43,575%, или 16,712 млрд. дол. всего за два с половиной года. До конца года, по мнению независимых экспертов, тренд продолжится и на конец 2013 г. объемы золотовалютных резервов составят примерно 20 млрд. долл.. США. Это означает, что происхождение причин значительно глубже, чем стечение обстоятельств, неблагоприятная экономическая ситуация в европейских странах, поскольку ситуация беспрецедентного, а таких темпов снижения основного гаранта стабильности национальной валюты - золотовалютных резервов - не наблюдалось во время острых периодов последнего экономического кризиса.

Проблема, по нашему мнению, заключается в нецелесообразному использовании золотовалютных резервов, а именно для постоянного поддержания обменного курса гривня / доллар, поскольку очевидно, что в сегодняшнем информатизированном обществе от постоянных интервенций такого рода со стороны Национального банка, доверие к национальной валюте будет подрываться, а следовательно, спрос на иностранную валюту продолжит расти, а объемы золотовалютных резервов за счет выхода монетарного регулятора на межбанковский рынок - падать. Это подтверждается последними событиями на валютном рынке Украины - например, 2 октября прогнозируемое снижение гривны к показателю 8,20 / 1 долл.. было остановлено интервенциями Национального банка Украины на сумму около 582,5 млн. долл.. по курсу 8,1440, в том же месяце было введено законодательное новшество, а именно расширение на весь бизнес требований о продаже на межбанковском валютном рынке половины валютных поступлений, которое до этого касалось только выручки от экспорта и больших переводов физическим лицам. По ожиданиям Национального банка, гривна должна была укрепить позиции на уровне 8,16 / 1

долл.., Что и произошло в период с 20 по 25 октября. Однако, как только краткосрочный положительный эффект от интервенций исчез, по состоянию на 1 ноября, по данным Reuters, курс гривны относительно доллара достиг прогнозируемых 8,20 - 8,205 за $ 1.

Результатом стали негативные изменения в объемах золотовалютных резервов дополнительно на полмиллиарда долл.. США, которые привели лишь к смещению явления обесценивания гривны во времени и ускорения девальвационного движения, а не стабилизации курса. Вследствие этого, в тот же день, 1 ноября международное рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило суверенные кредитные рейтинги Украины до B- и предположило, что стране не избежать снижения гривны до 9,50 / $ 1 в 2014 году.

Таким образом, современное направление деятельности Национального банка Украины по поддержанию стабильности национальной денежной единицы требует постоянных интервенций на валютном рынке в виде продажи иностранной валюты коммерческим банкам, представляется невозможным, учитывая критически низкие объемы золотовалютных резервов на текущий момент времени. К тому же, регулирование валютного курса, с учетом общей ополитизованости украинской экономики, перестает быть сугубо экономическим вопросам, а следовательно подлежит влиянию не только экономических, но и социально-политических факторов.

По нашему мнению, Национальный банк Украины, как основной монетарный регулятор украинской экономики, отягощенной многомиллиардными внешними долгами и дефицитом государственного бюджета, должен рассмотреть необходимость проведения более гибкой курсовой политики, для укрепления экспорта, сокращение импорта, а следовательно и дефицита торговли, который достиг по итогам девяти месяцев 2013 - 9,6 млрд. долл.

Библиографический список:

1. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. // Відомості Верховної Ради України від 1999 р., № 29, ст.238 - 1999.

2. Петрик, О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України : монографія / О. І. Петрик // Київ : УБС НБУ, 2008. – 368 с.

3. Сліпченко Т.О. Незалежність центрального банку в системі факторів фінансової стабільності / Т.О. Сліпченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 1 (т. 2). – с. 284 – 289.

4. Cukierman A. Central Bank Strategy, Credibility and Independence: Theory and Evidence / A. Cukierman // Massachusetts: MIT Press, Cambridge. – 1992.

5. Dumiter F.C. The correlation between central bank independence and inflation in developed and emerging countries / F. Dumiter // Western University of Arad, Romania. – 2011.

6. Taylor J.B. The Effectiveness of Central Bank Independence Versus Policy Rules / J. Taylor // Stanford University, San Diego, California. – 2013.

МЕТОД НАУЧНОЙ ДИСКУССИИ И ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ДЛЯ РЕШЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Трусов Л.А., Шивыкин М.В., Акопов М.В.

студенты колледжа информатики и программирования
Финуниверситета при Правительстве
Российской Федерации
Научный руководитель:
к.ф.-м.н. Башелханов Игорь Викторович, преподаватель, заведующий лаборатории

Аннотация

Выбранная тема является очень актуальной для современного информатизированного мира. Поскольку грамотное и эффективное поставленное «информационное противоборство», и адекватные методы защиты от информационных атак являются одной из важнейших и одновременно одной из самых сложных задач, которые стоят перед всеми государствами.

В данной работе представлены основные идеи, мысли, предложения и наработки, которые были рассмотрены в научных дискуссиях и экспертных оценках колледжа информатики и программирования Финуниверситета в дискуссионном клубе «Новые информационные миры», а также рассмотрены недавно произошедшие знаковые события в Украине с точки зрения информационной и этнической безопасности . Предложенные методы защиты помогли бы предотвратить экономическую, политическую, общественную и моральную деградацию многих государств.

Annotation

The selected topic is very relevant for the modern computerized world. As competent and effective supplied «information warfare» and adequate methods to protect against phishing attacks are one of the most important and also one of the most difficult tasks faced by all states.

This paper presents the main ideas, thoughts, suggestions and inputs that were considered in scientific discussions and expert assessments of college computer science and programming Financial University discussion club "New information worlds», and discusses recent significant events have occurred in Ukraine in terms

of information and ethnic security. The proposed methods of protection would help to prevent economic, political, social and moral degradation of many

Ключевые слова: информационная безопасность, угрозы национальной безопасности, информационная безопасность Украины, информационная безопасность России, методы научной дискуссии, метод экспертных оценок, угрозы, прогнозирование угроз, эксперты, возраст экспертов, квалификация экспертов, экономическая безопасность, маркетингово-цифровые войны

Keywords: information security, national security, information security of Ukraine, information security of Russia, methods of scientific discussion, the method of expert evaluations, threats, forecasting of threats , age experts, expert qualifications, economic security, marketing and digital war

Выводы научных дискуссий и экспертных оценок:

- киберпространство специально используется для атак и ведения войн - потому, что такие войны стали чрезвычайно доступными, дешевыми и эффективными;
- виртуальные войны угрожают простому потребителю информационных услуг;
- виртуальные, кибернетические войны направлены на дезорганизацию управленческих, промышленных и других жизненно важных процессов (без видимого физического контакта);
- информационные войны, включая и кибервойны направлены против этнических ценностей, единства и добрососедства народов, морали и нравственности, разлагая последние;
- кибервойны направлены против родственных (в данном случае России и Украины), исторических связей и, вообще – любых отечеств;
- Третья мировая война стала войной математиков и программистов (вычислительная математика и программирование, дискретная математика и цифровая логика, криптография, ЭЦП, стеганография и т.п.)
- Цифровая война уже развязана, кибервойны уже идут в каждом доме и на транспорте.

- Цифровая война имеет тотальный характер; цифровые устройства и процессы являются оружием массового поражения.

- Для покорения мира применены стратагема «красотки», «правительства транснациональных корпораций» посредством маркетинговой войны распространили легальные и нелегальные «радиозакладки», закладные устройства и тем самым захватили мир.

- Для начала мировой цифровой, или как ещё называют - «информационной» войны была выбраны мягкое «подбрюшье» России - Украина и время проведения Олимпиады в Сочи-2014 – когда ум российских стратегов и тактиков были занят обеспечением безопасности олимпийских объектов, спортсменов и др. лиц.

- В роли так называемой «красотки» выступает - «Всемирная паутина», телевидение и красочные печатные СМИ и в целом индустрия развлечений. Древнекитайская «красотка» — это «зрелища» из древнеримского лозунга (слогана).

- Имеются силы, которые препятствуют правильному названию угроз - неймингу, поскольку это разрушает их планы маркетингово-цифровых войн

- Цифровым оружием поражены и производящие применяющие его субъекты.

Заключение

Методы научной дискуссии и экспертных оценок со стороны экспертов разных специальностей , разных квалификаций и возрастных категорий (от 15 и старше) позволяют опережающие прогнозировать процессы и события информационной и национальной безопасности. Если наблюдать хронологию , то сообщения научного дискуссионного клуба КИП Финуниверситета уведомляли об угрозах за несколько месяцев до реальных событий. О ясности мышления некоторых молодых экспертов заявляли очевидцы- эксперты более старшего поколения. Этот феномен в области информационной безопасности научно объясним, поскольку молодые люди наяву и самым непосредственным образом сталкиваются с проблемами информационной безопасности. Но , вместе с тем отметим, что у молодых людей имеется возрастной предел, когда их зоны сверхчувствительности и положительной активности (как и зоны костного роста) закрываются и причем навсегда. Часть результатов было доведена до обсуждения на

научном семинаре 26.02.14 г. «Информационное противоборство», а также в научной полемике на «Инфофоруме-2014» 30-31.01.14 г.

Библиографический список

1) Платонов В.В. Программно-аппаратные средства защиты информации.- М.: Издательский дом «Академия»,2013.- 336 с.

2) Шпитцер Манфред Антимозг: цифровые технологии и мозг- М.: Аст,2014.-288 с.

3) Тютчев Ф.И. Россия и Запад- М.: Культурная революция; Республика,2007.-574 с.

4) Елистратов В.С.,Пименов П.А. Нейминг: искусство называть -М.: Изд-во «Омега-Л»,2014.-293 с.

5) А. И. Смирнов

Информационная глобализация и Россия: вызовы и возможности. — М.: Издательский дом «Парад», 2005. — 392 с.

6) В.Ф.Шаньгин

«Информационная безопасность компьютерных систем и сетей: учеб. пособие.- М.:ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М,2011.- 416 с.: ил. - (Профессиональное образование).

7) Правовое обеспечение информационной безопасности: Учебник/Под общей научной редакцией В.А. Минаева, А.П. Фисуна, С.В. Скрыля, С.В. Дворянкина, М.М. Никитина, Н, С Хохлова, - М,:Маросейка,2008.-368 с.

8) Дербин Евгений Анатольевич

«Подходы к универсализации оценки рисков информационной безопасности объектов экономической сферы».

Доклад: «Сущностные аспекты информационного противоборства» (от 26 февраля 2014 г) на научном семинаре «Информационное противоборство» кафедры «Информационная безопасность» Финуниверситета при Правительстве РФ

9) Колледж информатики и программирования «Техника,наука,творчесвто» http://www.fa.ru/projects/itcolledge/technology/Pages/discuss_club.aspx (дата обращения-28.03.2014 г.)

ТИПИЧНЫЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ

Typical and specific risks in foreign economic activity of the Russian enterprises: problems of identification and management

Швецов Николай Александрович
Студент специальности «Мировая экономика»
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Международные экономические отношения» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», Воронкова О.Н.

Аннотация

Данная работа посвящена анализу рисков, возникающих в процессе ведения внешнеэкономической деятельности российскими предприятиями. На основе анализа внешнеэкономической активности российских предприятий проводится идентификация рисков и их дифференциация на типичные и специфические, что позволяет обосновать возможные стратегии минимизации рисков, а также управления ими и снижения последствий от них.

Ключевые слова: типичные и специфические риски, внешнеэкономическая деятельность предприятий, стратегии управления рисками.

Abstract

This work is devoted to the risk analysis, arising in the course of conducting foreign economic activity by the Russian enterprises. On the basis of the analysis of the external economic activity of the Russian enterprises, identification of risks and their differentiation on typical and specific is carried out, that allows to prove possible strategies of minimization of risks, and also management of them and decrease in consequences from them.

Key words: typical and specific risks, foreign economic activity of the enterprises, risk management strategy.

На сегодняшний день каждое предприятие сталкивается с определенными рисками в процессе хозяйствования, которые значительно возрастают при оперировании на внешних рынках и требуют, с одной стороны, анализа факторов, их обуславливающих, с другой, - выработки политики управления и минимизации рисков. Соответственно, для российских предприятий-участников ВЭД выделенные срезы исследования приобретают особое значение, так как сферой их оперирования преимущественно выступают мировые рынки сырья и топлива, отличающиеся высокой изменчивостью конъюнктуры; в силу недостаточного опыта ведения ВЭД и особенностей российской деловой культуры смена инопартнеров отличается высоким динамизмом, а сроки партнерства – краткостью. Также преимущественная ориентация российских предприятий на традиционные торговые формы внешнеэкономического взаимодействия формирует игнорирование возможных рисков инвестиционного, научно-технического, производственно-технологического сотрудничества.

Указанное может быть обосновано через идентификацию различных рисков, возникающих во ВЭД предприятий, и их ранжирование на типичные и специфические с целью выбора стратегии управления ими и их минимизации, что и составляет цель исследования.

В рамках теоретических исследований рисков, их классификация рассматривается как многокритериальная задача и предусматривает выделение таковых в зависимости от факторов, определяющих их возникновение, сфер возникновения рисков, возможностей воздействия на них и т.д. Авторский подход дополняет уже имеющиеся классификации ранжированием рисков во ВЭД российских предприятий на типичные – часто возникающие в практике предприятий и управляемые посредством имеющихся стратегий управления и минимизации рисков, и на специфические – являющиеся новыми для российских предприятий в условиях диверсификации их ВЭД по видам и формам.

Для успешного противодействия рискам, необходимо точно знать причины возникновения рисков и те факторы, которые могут оказать негативное влияние на предприятие. При этом причины возникновения рисков, могут появляться как на мегауровне, так и на микроуровне, поэтому необходим постоянный мониторинг обоих сред для эффективного противостояния.

Для выявления рисков, которые возникают во внешнеэкономической деятельности российских предприятий, был проведен анализ внешнеэкономической активности российских предприятий, позволивший сделать следующие выводы:

- наиболее развитыми в практике ВЭД российских предприятий являются внешнеторговые сделки. Причем внешняя торговля товарами на протяжении длительного периода имеет положительную динамику, причем экспортный поток превышает импортный, а в посткризисный период опережает и по темпам прироста. Такие стоимостные показатели обусловлены сложившейся специализацией страны в мировой экономике: ориентацией в экспорте на топливно-энергетические ресурсы (71,4% в 2012 г.), а в импорте - на машины и оборудование (50,3% всего российского импорта). Эти цифры говорят нам о слабодиверсифицированном экспорте российских товаров, причем оперирование на рынках сырья ставит российские предприятия в высокую зависимость от конъюнктурных изменений. Преобладание в экспорте РФ минеральных ресурсов и топлива закрепляется ориентацией на страны дальнего зарубежья, доля которых составляет более 80%.

- слабодиверсифицированная внешняя торговля услугами: и в экспорте. И в импорте услуг представлены одинаковые статьи, относимые к разряду низко- и среднетехнологичных: транспортные, туристические услуги.

- слабая вовлеченность российских предприятий в экспорт и импорт технологий. Всего в 2012 году было заключено 1810 соглашений на сумму 4503,6 млн. долл. по экспорту и 2330 соглашений на сумму 5015,1 млн. долл. по импорту. Причем и в экспорте, и в импорте преобладают инжиниринговые

услуги, далее в экспорте следуют научные исследования и разработки, а в импорте – прикладные технологии в обрабатывающие производства.

- в инвестиционной сфере увеличивается кредиторская задолженность российских предприятий в силу преобладании прочих инвестиций (86,7% в 2012 г.), в то время как в реальный сектор экономики иностранные инвестиции (12,1% - прямые зарубежные инвестиции) приходят только в быстрооборачиваемые и экспортно-ориентированные сектора (добыча полезных ископаемых – 11,7%; обрабатывающие производства – 31,9% (где выделяется: производство кокса и нефтепродуктов – 12,5%; металлургическое производство – 8,5%).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о о рисках, которые могут возникать у отечественных предприятий (см. табл. 1).

Большинство рисков, которые возникают у российских предприятий являются типичными для них, а, следовательно, являются управляемыми и представляют меньшую угрозу, ибо они более предсказуемы и предприятия с большей степенью могут избежать их. Что касается специфических рисков, то они являются более опасными для отечественных фирм, ибо являются не управляемыми и предприятие должно применить как можно больше усилий для минимизации самого риска и потерь от него.

Из этого следует, что специфические риски несут больше негативных последствий, чем типичные, и поэтому необходимо рассмотреть их более подробно.

Маркетинговый риск – это риск, связанный с неопределенностью освоения иностранных рынков. В эту группу риска входят: риск выбор ненадежного партнера; информационный риск, связанный с отсутствием полной и достоверной информации о состоянии рынка и прочие.

Капитальный риск - интегральный риск инвестиционного портфеля, связанный с общим ухудшением его качества, который показывает возможность потерь при вложении в инвестиции по сравнению с другими видами активов.

Таблица 1- Матрица взаимосвязи рисков и видов ВЭД[1]

Тип риска•	Риски	Виды ВЭД				
		Внешняя торговля	Международная Инвестиционная деятельность	Международное производственно - техническое сотрудничество	Международное научно-техническое сотрудничество	Международное валютно-финансовое сотрудничество
Т	Страновой риск	+	+	+	+	+
Т	Политический риск	+	+	+	+	+
Н	Суверенный риск	+	+	+	+	+
-	Управленческий риск	+	+	+	+	+
Н	Косвенный внешнеполитический риск	+	+	+	+	+
Т	Валютный риск	+	+	+	+	+
Т	Риск неплатежа	+	+	+	+	+
Т	Юридический риск	+	+	+	+	+
Н	Криминальный риск	+	+	+	+	+
Т	Сбытовой риск	+	-	-	-	-
-	Коммерческий риск	+	-	-	-	-
С	Маркетинговый риск	+	-	-	-	-
Т	Ценовой риск	+	-	-	-	-
Т	Транспортный риск	-	-	-	-	-
С	Риск недружественного поглощения	-	+	-	-	+
Т	Процентный риск	-	+	-	-	+
Т	Инфляционный риск	+	+	-	-	+
Т	Таможенный риск	+	-	+	+	-
Н	Кредитный риск	-	-	-	-	+
С	Капитальный риск	-	+	-	-	-
С	Научно-технический риск	-	+	+	+	-
С	Инновационный риск	-	+	+	+	-
С	Производственный риск	+	-	+	+	-
Н	Производственно-естественный и техногенный риск	+	+	+	+	+
Т	Конкурентный риск	+	+	+	+	+
Т	Организационно-управленческие риски	+	+	+	+	+
Т	Риск невозврата НДС	+	-	-	-	-

Научно-технический риск – возникает из-за непреодолимых трудностей достижения заданного результата при совместном освоении новых технологий,

[1] Составлена автором с использованием: Воронкова О.Н., Е.П. Пузакова Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление. учебник для вузов 2-е издание. - М.: Экономистъ, 2008.

• Т – типичный, Н- нейтральный, С - специфический

лицензионном обмене, совместных НИОКР. К научно-техническим рискам относятся риски потерь вследствие отрицательных результатов исследования; в результате недостижения запланированных параметров в ходе разработок; в результате низких технологических возможностей производства, что не позволяет осваивать новые разработки; в результате сбоя или поломки нового оборудования; риск появления у конкурентов новой технологии производства с меньшими издержками или освоение конкурентами товара субститута.

Инновационный риск – этот риск является частью научно-технического и представляет собой вероятность потерь, возникающих при вложении предприятием средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на внешнем рынке. Инновационный риск возникает при следующих случаях:

- при внедрении более дешевого метода производства экспортного товара или услуги по сравнению с уже использующимся в международной практике;
- инвестирование в “прорывные технологии”;
- неопределенность прав на интеллектуальную собственность, невыполнение обязательств в части эксклюзивности и конфиденциальности;
- умышленно неверная или ошибочная оценка партнерами необходимых инвестиционных средств в инновационную технологию, и др.

Для того чтобы уклониться от риска, минимизировать последствия или воспользоваться теми возможностями, которые может предоставить рисковая ситуация, необходимо разрабатывать специальные стратегии по управлению рисками.

К стратегиям по управлению типичными рисками можно отнести: анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке; уклонение от риска; локализация риска; диссипация риска; компенсация риска; хеджирование рисков и другие стратегии[2].

---

[2] Грабовый П.Г., Петрова С.Н. и др. Риски в современном бизнесе. - М.: Издательство «Алане», 1994.

Указанные стратегии подходят для управления типичными рисками, в то время как для специфических рисков они не подходят, кроме как стратегия уклонения, которая сможет помочь предприятиям уклониться от рисков и защитить себя. Для управления специфическими рисками может быть использована стратегия принятия риска посредством запланированного и незапланированного принятия рисков.

Таким образом, стратегия управления рисками, в первую очередь базируется на типе риска и исходит из него. От того как правильно определен тип риска, зависит, какова будет стратегия, т.е. будет ли это непосредственное управление риском, уклонение от него, либо минимизация последствий риска.

Из всего вышесказанного видно, что выход предприятия на внешний рынок открывает новые пути для развития предприятия, новые возможности которые могут возникнуть, но ни в коем случае нельзя забывать об опасностях, которые таит в себе мировой рынок, ибо на нем нам предприятие сталкивается с намного большим количеством рисков.Необходимо отметить, что для более эффективного противодействия рискам, нужно уметь их во время прогнозировать в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка, что довольно непростая задача, а далее разрабатывать конкретную стратегию для конкретного риска во ВЭД.

Роль взаимодействия власти и бизнеса в развитии инфраструктуры территории Российской Федерации

The role of the interaction between business and government in the development of infrastructure in the Russian Federation

Аришков А.А.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

Беляева И.Ю.

доктор экономических наук, профессор

Аннотация

В исследовании выявляется роль взаимодействия власти и бизнеса в развитии инфраструктуры территории Российской Федерации и раскрывается потенциал государственно-частного партнерства, как инструмента привлечения частных инвестиций для комплексного развития территорий. Проводится анализ отечественного законодательства в области государственно-частного партнерства, а также разбирается накопленный отечественный и зарубежный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства. Предлагаются меры по совершенствованию механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации.

Abstract

In this research the role of the interaction between business and government in the development of infrastructure in the Russian Federation is highlighted and the potential of public-private partnerships as a tool to attract private investment for the integrated development of territories is revealed . The analysis of national legislation

in the field of public-private partnerships , as well as gained national and international experience implementation of public -private partnership. Proposes measures to improve public-private partnerships in the Russian Federation.

Ключевые слова

Взаимодействие власти и бизнеса, государственно-частное партнерство, инфраструктура, инфраструктурные проекты, комплексное развитие территорий.

Key words

Interaction between business and government, public-private partnerships, infrastructure, infrastructure projects, the integrated development of territories.

В сложившихся экономических и политических условиях развития России именно система взаимодействия власти и бизнеса может стать реальным инструментом формирования и развития инфраструктуры на территории Российской Федерации. Государство в лице органов региональной власти и местная власть в лице органов самоуправления с помощью ГЧП сможет перейти от прямого бюджетного финансирования проектов, которое, несомненно, будет в той или иной степени ограниченно, к перспективной модели привлечения частных денежных средств на условиях разделения рисков. ГЧП сможет помочь профинансировать инфраструктурные объекты и сократить государственные проектные риски.

Взаимодействие власти и бизнеса проявляется в различных формах и видах, как позитивных (государственно-частное партнерство, система государственных контрактов, социальное партнерство, корпоративная социальная ответственность), так и негативных (коррупция и лоббирование[1],

[1] Лоббирование—это институт политической системы, представляющий собой процесс по продвижению интересов частных лиц, корпоративных структур (а также представляющих их

хотя последняя форма может носить позитивный и продуктивный характер, в случае, если представителем бизнеса является не одна компания, либо небольшая группа компаний, а целое бизнес-сообщество, такое как Российский союз промышленников и предпринимателей).

На сегодняшний день в Российской Федерации остается нерешенными проблемы диверсификации экономики и выход на инновационный путь развития, на что оказывает непосредственное влияние развитая производственная, коммунальная и социальная инфраструктура, модернизация которой возможна только с привлечением инвестиций на базе ГЧП. Развитие инфраструктуры, разумеется, должно быть не самоцелью, а реально помогать качественному изменению структуры национальной экономики, усиливая ее конкурентоспособность в глобальном аспекте.

Целями государства при использования механизмов ГЧП являются:

- Повышение уровня жизни населения, содействие развитию «человеческого капитала»;
- Устранение структурных ограничений экономического роста;
- Содействие повышению конкурентоспособности российских компаний, укрепление их позиций на внутреннем и внешнем рынках;
- Социально-экономическое развитие регионов РФ;
- Рациональная интеграция России в мировую экономику.

Бизнес же при решении о принятии участия в проектах ГЧП и непосредственно их реализации преследует следующие цели:

- Расширение пространства для свободного движения капитала, его проникновения в те сферы, которые ранее были для него недоступны
- Привлечение бюджетных средств для осуществления проекта
- Расширение возможностей для получения кредитов под проект от российских и зарубежных финансовых организаций за счет получения государственных гарантий

профессиональных лоббистских фирм и общественных организаций) в органах государственной власти, с целью достижения принятия выгодного для них политического решения.

• Облегчение работы с органами власти и управления за счет участия государства в проекте, в том числе получение лицензий, разрешительной документации, заключений надзорных органов

• Повышение статуса проекта за счет участия государства. Создание положительного образа компании.

- Мотивацию **государства** для заключения соглашения о ГЧП и применения механизмов ГЧП определяют следующие факторы*:*
- - повышение качества и доступности, расширение спектра оказываемых населению услуг, отнесенных к компетенции государства;
- - рост показателей экономической эффективности проектов за счет снижения издержек и рисков, повышения уровня качества услуг;
- - привлечение частного партнера может сделать государство компактным, эффективным и гибким, тем самым снижая уровень бюрократизации и коррумпированности экономики;
- - государство получает доступ к альтернативным источникам капитала для осуществления важных и срочных проектов;
- - повышение эффективности расходования бюджетных средств , снижение нагрузки на бюджет;
- - надежность результатов (благодаря своевременному осуществлению проекта, а также прописанному в контракте порядку возврата инвестиций и компенсации текущих издержек);
- - доступ к инновациям (в рамках проектов ГЧП частный сектор привносит в сферу производства и общественных услуг современный организационный опыт, знания, новые управленческие технологии);
- - реализация стратегически важных инфраструктурных проектов, которые в силу недостаточного финансирования из бюджета не могут быть реализованы в ближайшем будущем;
- - помощь в наиболее выгодной реализации и развитии объектов государственного имущества;

- - сохранение государственного контроля над активами, способствование появлению возможности успешно использовать опыт, навыки и профессионализм частного бизнеса;
- - способствование внедрению передовых принципов управления в органах государственной и муниципальной власти;
- - повышение эффективности и конкурентноспособности сетевых отраслей инфраструктуры, привлечение к их реформированию инвестиций, в том числе иностранных.
- Мотивацией для ***бизнеса в заключении соглашений о ГЧП*** *служат следующие факторы:*
- - уменьшение налогового бремени, получение льгот и преференций
- (субсидий, гарантий, стимулирующего налогообложения и других видов поддержки) в рамках ГЧП;
- - лояльность государства;
- - возможность надежного долгосрочного вложения финансовых средств;
- - получение в долговременное владение и пользование государственных активов, что обеспечивает стабильное получение прибыли в долгосрочной перспективе;
- - государственные гарантии возврата инвестиций;
- - увеличение свободы принятия административно-хозяйственных решений, снятие ряда бюрократических проволочек, свойственных государственной системе управления, что существенно повышает эффективность принятия решения и увеличивает общую прибыльность бизнеса.
- *Основные выгоды* ***для общества*** *от реализации стратегии ГЧП:*
- - создание благоприятной среды для появления различного рода форм новаторства и инноваций;
- - доступ к более качественным услугам;

- - активизация бизнес-процессов в обществе, стимулирование предпринимательского мышления в области поиска новых и перспективных методов взаимодействия;
- - способствование развитию диалога между властью и бизнесом во всевозможных сферах.
- Для национальной экономики в целом, ГЧП облегчает выход на мировые рынки капиталов, стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе развиваются местные рынки капитала, товаров и услуг.

Внедрение и развитие ГЧП в Российской Федерации сталкивается с рядом проблем, которые можно разделить на три группы:

- *Проблемы правового характера.* Несовершенство нормативно-правовой базы проявляется в первую очередь в отсутствии единого *федерального закона о ГЧП, который как следствие должен дать* дальнейший толчок для развития законодательства в данной области как на федеральном, так и на региональном уровнях.
- *Проблемы экономического характера.* Это проявляется в следующем:неразвитость рыночных отношений ограниченное количество квалифицированных частных инвесторов, ограничения в долгосрочных кредитах на финансовом рынке, отсутствие возможности предоставления бюджетных гарантий (поступления платежей инвестору), проблема обеспеченности региональных бюджетов (нехватка средств для разработки проектов).
- *Проблемы управленческого характера,* а именно:

отсутствие выстроенной государственной комплексной системы, регулирующей деятельность ГЧП и отвечающей за внедрение и развитие ГЧП в Российской Федерации; дефицит компетентных и квалифицированных кадров и, как следствие, отсутствие у большинства чиновников достаточной профессиональной правовой подготовки для разработки контрактов ГЧП, а

также низкий уровень осведомленности о принципах ГЧП; конфликт полномочий и интересов региональных органов власти и органов местного самоуправления (обособленность муниципальных органов управления); отсутствие четкой отраслевой политики по развитию практики ГЧП в отдельных сферах и неразрешенные проблемы, препятствующие развитию деятельности ГЧП в отдельных отраслях (например, одним из тормозов в сфере ЖКХ является существующий механизм «хозяйственного ведения», когда объекты управляются унитарными предприятиями, что чаще всего неэффективно и для государства, и для потребителей).

Важнейшей нерешенной проблемой остается создание публично-правовых институтов, занимающихся проблемами продвижения использования ГЧП в Российской Федерации, формированием и осуществлением проектов.

Низкое качество инфраструктуры препятствует стабильному экономическому росту страны и повышению ее конкурентоспособности на международных рынках. Неразвитая инфраструктуры также является основной причиной снижения качества жизни, высокого уровня заболеваемости и смертности. Инфраструктурные проекты обладают значительным положительным социальным эффектом. Согласно проведенным исследованиям рост инвестиций в инфраструктуре оказывает наибольшее влияние на благосостояние бедных слоев населения, чей уровень доходов с улучшением инфраструктурной обеспеченности увеличивается быстрее, чем растут общие доходы населения. Однако, не смотря на то, что государственный сектор финансирует значительную часть предоставляемых инфраструктурных услуг, спрос на инвестиции остается неудовлетворенным, и правительства ищут методы повышения эффективности производства и предоставления инфраструктурных услуг. Государственно-частное партнерство является одним из инструментов в арсенале государства, благодаря которому предполагается увеличить объем инвестиций в инфраструктуру и повысить их эффективность.

Новые эффективные формы управления ГЧП не могут быть созданы без соответствующей глубокой проработки. Каждая страна проходит через ряд

этапов в построении системы управления ГЧП, прежде чем такое партнерство начнет полноценно функционировать.

Фундаментальными факторами успеха ГЧП, как показывает мировой и российский опыт, являются:

• Политическая воля государства, наличие необходимой нормативно-правовой базы и системы регулирования ГЧП;

• Наличие потока проектов, глубина проработки контрактов и возможности финансовых рынков обеспечить финансирование проекта;

• Уровень правовой и экономической подготовки руководителей и специалистов органов исполнительной власти, принимающих участие в проектах ГЧП, профессиональные навыки участников проекта, готовность сторон идти на компромиссы и находить пути решения спорных вопросов.

Фундаментальными факторами успеха ГЧП, как показывает мировой и российский опыт, являются:

• Политическая воля государства, наличие необходимой нормативно-правовой базы и системы регулирования ГЧП;

• Наличие потока проектов, глубина проработки контрактов и возможности финансовых рынков обеспечить финансирование проекта;

• Уровень правовой и экономической подготовки руководителей и специалистов органов исполнительной власти, принимающих участие в проектах ГЧП, профессиональные навыки участников проекта, готовность сторон идти на компромиссы и находить пути решения спорных вопросов.

Для усиления действенности механизма ГЧП необходимо предусмотреть следующие рекомендации и установки для осуществления организационных мероприятий и совершенствования законодательной базы:

• Развитие законодательной базы на всех уровнях (например, принятие ФЗ «Об общих принципах муниципально-частного партнерства в Российской Федерации», что даст понимание органам местного самоуправления как действовать в рамках такого партнерства, а также будет способствовать законотворчеству на муниципальном уровне, развитие законодательства

контрактных форм партнерства и судебной процессуальной практики в данной области);

- Формирование благоприятного общественного мнения (повышение доверия частного бизнеса к власти и его интереса к проектам ГЧП), что повысит интерес и степень участия, не только крупного, а также малого и среднего бизнеса в проектах ГЧП;
- Обеспечение прозрачности деятельности в области ГЧП, что имеет непосредственную связь с формированием благоприятного общественного мнения;
- Привлечение финансовых заемных средств коммерческих банков, средств пенсионного фонда и различных частных фондов. Необходимо понимание коммерческих банков и различных фондов того, что кредитование и финансирование проектов ГЧП отразится на качественном улучшении их деловой репутации и имидже за счет прозрачности и широком доступе к информации о проектах ГЧП. Также данная мера, помимо расширения возможностей при реализации проектов, будет способствовать формированию благоприятного общественного мнения;
- Выпуск инфраструктурных облигаций. Эта мера увеличит возможности бизнеса в привлечении заемного капитала и будет служить гарантией окупаемости проектов для бизнеса. Также покупка инфраструктурных облигаций физическими лицами будет способствовать, как надежных финансовых вложений отразится на общественном мнении об институте ГЧП;
- Разработка методики расчета и оценки показателей финансовой, бюджетной и экономической эффективности для органов государственного и муниципального управление;
- Создание единого государственного координационного центра ГЧП, который бы выступал оператором крупных национальных проектов, выполнял бы контрольную и регулирующую функции, давал бы оценку работе региональных центров ГЧП, вырабатывал бы методологию и стандарты реализации проектов

ГЧП, содействовал бы с другими органами исполнительной власти в формировании отраслевой политики в области ГЧП и т.д.;

- Дальнейшее формирование общей институциональной среды;
- Формирование крупных инвестиционных «лотов», состоящих из ряда повторяющихся проектов нескольких муниципальных образований (например, школы в сельских поселениях), что повысит скорость модернизации инфраструктуры находящейся в ведении муниципальных образований;
- Внедрение и повышение роли новых форм государственного аудита в процессе реализации проектов ГЧП, что отразится на эффективности принятия управленческих решений;
- Решение кадровой проблемы. Проведение информационной и образовательной работы в рамках продвижения института ГЧП в РФ. Обучение госслужащих на специально разработанных курсах повышения квалификации и формирование образовательных программ для подготовки менеджеров в области ГЧП, проведение конференций и семинаров, где специалисты могли бы делиться опытом;
- Создание национального реестра экспертов, с указанием всех полученных сертификатов и дипломов, а также информации о завершенных проектах;
- Создание механизма инициирования проектов представителями частного бизнеса.

От того, насколько полной и непротиворечивой будет законодательная база, институциональная среда, экономическая и организационная проработка всех аспектов этой проблемы, во многом зависит успех реализации этого намечающегося крупного социально-политического и экономического преобразования хозяйственных отношений в России.

Развитие государственно-частного партнерства и как одной из форм муниципально-частного партнерства позволит диверсифицировать экономику в соответствии со стратегическими целями развития государства и поднять в итоге качество и уровень жизни населения.

Роль такой формы взаимодействия власти и бизнеса в развитии инфраструктуры, как государственно-частное партнерство сложно переоценить. Применение механизмов государственно-частного партнерства поможет заметно сократить сроки реализации общественно-значимых проектов, в том числе привлечь частные инвестиции в кажущиеся малопривлекательные объекты. К тому же привлечение капитала извне заметно снижает степень нагрузки на бюджет, предоставляет возможность привлекать более опытные и квалифицированные кадры, применять и вводить в эксплуатацию новые технологии, модернизировать имеющиеся как материальные, так и людские ресурсы, тем самым выводит систему управления государственной собственностью на новый уровень. Государство же, в свою очередь, сможет получить еще большие возможности для осуществления непосредственно присущих ему административных функций.

Размышляя о причинах становления ГЧП в России, можно сделать вывод о том, что появление столь сложного и интересного явления связано с перспективами развития тех отраслей экономики и жизнедеятельности, в которых им суждено проявиться и развернуться. Стоит отметить, что в России имеется множество факторов, которые в целом создают вполне благоприятную внешнюю среду для развития практики применения механизмов ГЧП и реализации проектов ГЧП: потенциально огромные размеры рынка проектов ГЧП, относительно стабильная экономическая ситуация и политическая стабильность, развивающаяся законодательная база, рост благосостояния населения, наличие средств у государства и желание инвестировать их в инфраструктуру, понимание правительством преимуществ ГЧП и поиск им новых сфер применения принципов и механизмов ГЧП, наличие различных институтов развития (Центр ГЧП Внешэкономбанка, Инвестиционный фонд, особые экономические зоны и др.). Однако, на сегодняшний день этого недостаточно для повсеместного эффективного функционирования института государственно-частного партнерства, и государству еще необходимо приложить для этого массу усилий.

Объединение усилий государства и бизнеса при усилении регионального рынка ГЧП-проектов заметно увеличит темпы роста ВВП, поднимет эффективность управления экономикой, снизит издержки и сгладит недочеты при реализации ГЧП-проектов, в особенности инфраструктурных. Развитие транспортных, ЖКХ-проектов является одним из условий устойчивого развития экономики, способствует повышению его конкурентоспособности в мире. Проекты ГЧП стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, развиваются местные рынки капитала, товаров и услуг.

Библиографический список:

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления. – Отечественные записки. – 2004 - №6.
2. Варнавский В.Г. , Клименко А.В., Королев В.А., Баженов А.В., Воротников А.М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010.Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики. http://www.rcb/ru/rcb/2008-01/8902/
3. Власкин Г. Государственная поддержка инновационного бизнеса в условиях кризиса. // Государственно-частное партнерство в условиях кризиса. Материалы научно-практической конференции. М.: ИЭ РАН, 2009
4. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса. // Вопросы экономики , 2008. - №8.
5. Национальный доклад «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве» Ассоциации Менеджеров в партнерстве с Программой развития ООН в РФ . - 25 мая 2012 г.

6. Сайт Государственно-частное партнерство в России: http://www.pppinrussia.ru
7. Сайт ГЧП Инфо: www.pppi.ru

РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ (НА ПРИМЕРЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ РЕГИОНА)

THE TITLE OF THE WORK: «THE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF LOCAL GOVERNANCE IN KAZAKHSTAN (FOR EXAMPLE, ENERGY-SAVING SYSTEM OF THE REGION)»

Бельгибаева Г.Т., Сычева К.Е.

Магистранты 2 курса научно-педагогической магистратуры
Казахского экономического университета имени Т.Рыскулова

Научный руководитель: д.э.н., профессор Смагулова Ш.А.

Аннотация

Внедрение энергоэффективных технологий позволит решить вопросы энергосбережения, что в конечном итоге приведет к снижению экологических проблем, повышению энергоэффективности и снижению энергоемкости производства. Именно к решению этих задач стремятся в настоящее время все развитые страны. Целью данного проекта является разработка и создание инновационного механизма по совершенствованию местного управления системы энергосбережения в сфере социальной модернизации на уровне казахстанского региона.

Abstract

Implementation of energy efficient technologies will solve the issues of energy, which ultimately lead to a reduction of environmental problems, improve energy efficiency and reduce energy consumption. It is to seek to address these challenges now all developed countries. The purpose of this project is to develop and create an innovative mechanism to improve the local control of energy saving system in the field of social modernization level Kazakh region.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, государственное и местное управление, инновация, государственная программа, модернизация жилищно-коммунального хозяйства, инвестиционный проект.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, state and local government, innovation, the state program, modernization of housing and communal services, investment project

В последние годы вопрос энергосбережения стал одним из обсуждаемых и актуальных во всем мире. Это связано с такими факторами, как ограниченность и невозобновляемость энергетических ресурсов, высокая тарифы на энергию и их постоянное повышение, отрицательное влияние на окружающую среду, оказываемое во время ее производства. На современном этапе поиск и использование энергосберегающих технологий в нашей стране и во многих других странах, являются важнейшей задачей и залогом обеспечение экономического развития и роста. Применение энергосберегающих технологий является результативным способом экономии электрической и тепловой энергии. Основная цель применения инновационных технологий в энергетике - это оптимизация потребления и сокращение затрат.

В Послании Президента нашей страны Назарбаева Н.А. «Стратегия «Казахстан - 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» названы главные вызовы XXI века, важно место среди них занимает глобальная энергетическая безопасность. Основным методом решения вопроса о дефиците энергии является энергосбережение и энергоэффективность [1].

Так, в мае 2013 г. Президент Назарбаев Н.А. подписал указ о принятии Концепции перехода к «зеленой» экономике. Основными приоритетными секторами для реализации принятой Концепции являются внедрение инновационных, возобновляемых источников энергии и повышение энергоэффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Возможности жилищно-коммунального хозяйства нашей страны по

сокращению потребления тепловой и электрической энергии просто огромны. По статистическим данным, ЖКХ страны потребляет около 40% вырабатываемой тепловой энергии и более 22% – электроэнергии [2].

Вопросы энергосбережения для Казахстана уже давно переросли в насущную проблему, которую необходимо решить, вследствие чего в стране необходимо внедрение энергосберегающих технологий на основе экологической модернизации.

Новые энергосберегающие технологии – это не только плюсы в сохранении экологии и открытии новых перспектив в развитии высоких технологии, но это и экономическая выгода Казахстана – значительное уменьшение расходов, которые связаны с большими затратами на энергию [3].

В современных условиях существующие сооружения и сети электрооборудования достаточно изношены, что способствует увеличению количества аварий и срывам в рабочем процессе инженерных коммуникаций; перерасходу материальных и технических ресурсов; не малым потерям энергии; не соблюдений требований к устойчивому и надлежащему качеству предоставляемых коммунальных услуг; неудовлетворению потребностей потребителей; увеличению оплаты за потребление коммунальных услуг [4].

В связи с тем, что изношенная инфраструктура в энергетическом секторе Казахстана является источником огромных потерь энергии, имеются широкие потребности для эффективной реализации проектов, которые способствовали бы экономическому росту при экономном использовании источников энергии, что характеризует постановку социально-экономической проблемы.

Республика Казахстан (РК) - индустриально развитое государство, главным источником экономического роста остается добыча полезных ископаемых. При этом занимая 62-ю позицию в мире по численности населения, республика занимала 49-е место по объёму произведённого ВВП в 2012г.

Одним из крупнейших городов является Алматы, который выполняет функцию финансового, инновационного, культурного и делового центра Казахстана. Город является наиболее развитым экономическим регионом

Казахстана, на протяжении продолжительного периода занимающим лидирующее положение среди других городов по объему валового регионального продукта (ВРП). Так, ВРП города составляет 35 млрд. долларов США, рост за 2013 г. - на 7,5%. В данный момент Алматы обеспечивает до 18,3% ВВП РК и приносит в казну страны 28% всех доходов госбюджета.

В данном проекте нами предлагается внедрение энергоэффективного специализированного оборудования с оптико-акустическим и инфракрасным принципами деятельности, которое позволит использовать электроэнергию в экономном режиме. Его назначение - автоматическое включение освещения в зависимости от уровня освещения или на время присутствия людей.

Модульная конструкция позволяет подобрать оптимальную для каждого отдельного случая конфигурацию устройств, обеспечивая максимальную эффективность системы при минимальных затратах на оборудование и монтаж, в результате чего затраты на освещение сокращаются на 80-95%. Силовые модули можно устанавливать в щиты освещения, распределительные коробки и квартирные электрические щитки, при этом перекладка существующих линий освещения, в том числе выполненных скрытой проводкой, не требуется [5].

Проект разработан для поэтапной реализации в 2014 г. в сфере жилищно-коммунального хозяйства нового строящегося Алатауского района г.Алматы.

Посредством использования механизма государственно-частного партнерства в качестве источников финансирования проекта планируется привлечение: бюджетных субсидий региона (50% от запрашиваемой суммы); собственных средств учредителей 20% и 30% планируется заимствовать у коммерческих банков под 12% годовых.

Для определения реальной экономии электроэнергии при использовании энергосберегающего оборудования нами был проведен следующий сравнительный анализ.

Расчеты приведены при условиях работы светильника, мощностью 6 ватт, и обычных ламп, мощностью 100 ватт, в течение 12 часов при использовании вышеприведенных тарифов (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнительная характеристика потребления электроэнергии

Период действия	Без использования энергосберегающего оборудования (долл.США)	С использованием энергосберегающего оборудования (долл.США)
За один год	1 684 800 кВтч – 140 616	101 100 кВтч - 8 438
За 10 лет	16 848 000 кВтч – 1 406 160	1 011 000 кВтч – 84 380
П р и м е ч а н и е: составлено авторами		

Анализ экономических данных показывает, что использование энергосберегающего оборудования позволит сэкономить за 10 лет 15837000 кВтч энергии и соответственно стоимостью 1 321 780,4 долл. США только в рассматриваемом нами районе.

В нашем случае, NPV проекта имеет достаточно высокий показатель, а именно 140 240,68 - это свидетельствует о перспективности для инвесторов вложения денег в проект. Так как NPV > 0, то можно считать, что инвестиция приумножит богатство инвестору и инвестицию следует осуществлять.

ЧДД или чистый дисконтированный доход от инвестиционного проекта (NPV) – это разность между дисконтированными по времени поступлениями от проекта и инвестиционными затратами на него. Рассчитывается по формуле (1):

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k}, \quad (1)$$

где CF – денежный поток; r – ставка дисконта.

NPV – показывает инвестору доход или убыток от вложений средств в проект по сравнению с доходом от хранения денег в банке. В нашем случае, NPV проекта имеет достаточно высокий показатель, а именно 140 240,68 - это свидетельствует о перспективности для инвесторов вложения денег в проект. Так как NPV > 0, то можно считать, что инвестиция приумножит богатство инвестору и инвестицию следует осуществлять.

Внутренняя норма доходности (IRR (ВНД)) — это процентная ставка, при которой чистый дисконтированный (NPV) равен 0.

Согласно расчетам, связанных с критерием NPV, 67,4% риска приходится на единицу дохода. При расчете коэффициента вариации внутренней доходности проекта его значение свидетельствует о том, что на 1% ожидаемой доходности приходится 0,54 единиц риска.

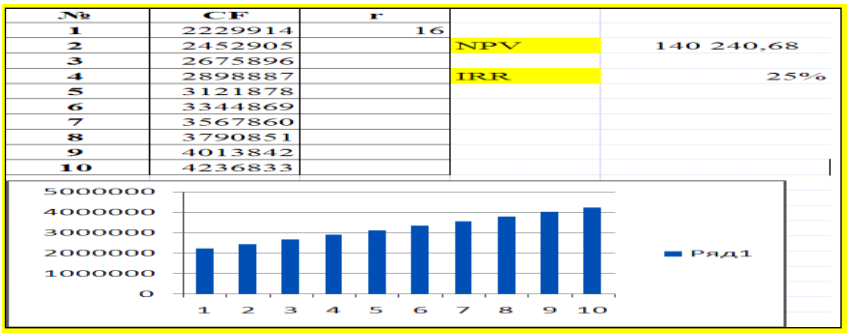


Рисунок 1 – Определение показателей NPV и IRR проекта

[составлено авторами]

В нашем примере, доходность вложения инвестиций в проект составила 25% (рисунок 1), т.е. внутренний процент окупаемости проекта составляет 25%, что также свидетельствует о целесообразности вложения инвестиций в данный инновационный проект.

Таким образом, выделены следующие преимущества использованной данной инновационной идеи:

- модульная конструкция технологии позволяет подобрать оптимальную для каждого отдельного случая конфигурацию устройств, обеспечивая максимальную эффективность системы при минимальных затратах на оборудование и монтаж;

- унифицированные модули одного изготовителя позволяют организовать управление включением и отключением светильников одновременно во всем подъезде или поэтапно, в результате чего затраты на освещение сокращаются на 80-95%;

- при использовании оборудования достигается высокая эффективность освещающего устройства, которое способно генерировать свыше 55 люменов на 1 Вт потребляемой электроэнергии. Эта эффективность, более чем в пять раз выше, чем традиционные лампы накаливания;

- эксплуатационный срок светильника с нановолокнами – 11 лет, что обеспечивает экономию средств на поддержание работоспособности оборудования;

- способствует решению следующих актуальных проблем: энергетических, экологических, истощения невозобновляемых природных ресурсов;

- повысит надежность электроснабжения и обеспечения потребности в электроэнергии экономики и населения г.Алматы и Алматинской области;

- сокращение расходов государства и граждан, так как использование технологии приведет к значительному уменьшению стоимости потребляемой электроэнергии.

Нами была дана технико-экономическая оценка, которая показала эффективность и рентабельность использования данной технологии, так использование энергосберегающего оборудования позволит сэкономить за 10 лет 15837000 кВтч энергии и соответственно стоимостью 1 321 780,4 долл. США только в рассматриваемом нами районе.

Таким образом, использование данного энергосберегающего оборудования позволит решить одну из главных социально-экономических проблем Казахстана - проблему энергосбережения и его эффективного использования.

Библиографический список:

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». – Астана. – Акорда, 2012. - 47 с.

2. Указ Президента Республики Казахстан «О Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой» экономике». - Астана: Акорда, 2013. - 18 с.

3. Электронный режим доступа: http://www.almaty.kz

4. Программа развития города Алматы на 2011–2015 годы. – Астана: Акорда, - 180 с.

5. Туликов А.В. Механизм повышения энергоэффективности. – М: Энергосбережение, 2012. – 58с.

АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

THE ANALYSIS OF DOMESTIC PRE-REVOLUTIONARY EXPERIENCE OF CONCESSION AGREEMENTS IMPLEMENTATION AND POSSIBILITIES OF USING IT TO DEVELOP RUSSIAN ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

Воробьева Е.С., Тарасов И.В.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»,

Москва

Научный руководитель: Плотицына Л.А.

доктор экономических наук, профессор

Аннотация: В исследовании рассматриваются исторические аспекты понимания экономической категории «концессия», производится анализ и оценка эффективности крупнейших концессионных предложений и проектов России 1857-1917 гг. Раскрыты основные элементы концессионного механизма сотрудничества между государством и частными лицами. Разбирается богатый исторический опыт, и определяются возможности его использования в современной практике реализации концессионных проектов России.

Abstract: In this research the historical aspects of the economic category “concession” are considered, the analysis and the assessment of efficiency of the largest concession offers and projects in Russia in 1857-1917 are made. The basic elements of concession mechanism of cooperation between the public and the private sectors are examined. Rich domestic historical experience is analyzed and prospects of implementing it in modern concession projects in Russia are defined.

Ключевые слова: Концессия, концессионное предложение, концессионное соглашение, концессионный проект, государственно-частное партнерство, дореволюционный период истории России.

Keywords: Concession, concession offer, concession agreement, concession project, railway concession, private-public partnership, pre-revolutionary period in the history of Russia.

Концессия – одна из форм государственно-частного партнёрства, позволяющая вовлекать частный сектор в управление и финансирование инфраструктурных проектов, а также в оказание услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях.

На современном этапе в России наблюдается тенденция расширения использования различных форм государственно-частного партнерства. Одной из наиболее интенсивно развивающихся является форма концессионных соглашений. В последние два года было запущено или запускается множество концессионных проектов в сферах: транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры. Например, центральная кольцевая автодорога (ЦКАД) вокруг Москвы[1], спортивные объекты в Нижегородской, Ульяновской, Архангельской областях, республиках Бурятия и Чувашия[2], мост через реку Лену в Якутской области[3] и другие.

Кроме того, ряд мер, направленных на правовое стимулирование концессионных проектов, принимает Минэкономразвития России. Министерство исключило из законопроекта о государственно-частном

[1] Елизавета Кузнецова, ЦКАД построят быстро и дорого [Электронный ресурс] – 2013. – 02 августа (№136) – М.: «Коммерсантъ. Издательский дом». RU, 1991-2013. – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2246120, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

[2] Алексей Сорокин, Инвестиции в чемпионов [Электронный ресурс] – 2012. – 03 июля (№853 (24)) – М.: «Российская газета». RU, 1993-2013. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2012/07/03/sports.html, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

[3] Александр Попов, Самый дорогой мост [Электронный ресурс] – 2013. – 05 апреля («Expert Online») – М.: Группа «Эксперт». RU, 1995-2013. – Режим доступа http://expert.ru/2013/04/5/samyij-dorogoj-most/, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

партнерстве сферу ЖКХ.[4] Однако 1 января 2014 года вступили в силу поправки к закону «О концессионных соглашениях». Основные изменения касаются как раз объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры – теплоснабжения, централизованной системы горячего и холодного водоснабжения, водоотведения. Со следующего года муниципалитеты могут передавать инфраструктуру не старше пяти лет частным инвесторам по договору аренды, прочие объекты — только по концессионному соглашению. Учитывая возраст коммунальной сети в России, легко предположить, что все проекты будут управляться именно по этой модели[5]. Таким образом, очевидна необходимость использования всего доступного опыта заключения концессионных соглашений и реализации концессионных проектов.

Россия принадлежит к числу стран, которые имеют наиболее богатый исторический опыт концессионной деятельности в различных отраслях и сферах экономики. Становление в стране железных дорог происходило на концессионной основе. Коммунальное хозяйство в губернских и уездных городах в XIX веке и начале XX века отдавалась в концессию частным предпринимателям. Но нужно отметить, что концессионные проекты в дореволюционной России не всегда заканчивались успешно. Некоторые ученые, например, Погребинский А.П., говоря о железнодорожных концессиях того периода, считают, что «ни в одной области капиталистической деятельности грабеж казны различными концессионерами и учредителями не принимал такого наглого и циничного характера, как в железнодорожном деле»[6].

По результатам проведенного исследования был сделан ряд выводов.

Во-первых, понятия термина «концессия» в современной и дореволюционной России отличаются не сильно, но тем не менее в Царской

---

[4] Маргарита Лютова, Филипп Стеркин, ЖКХ без партнера [Электронный ресурс] – Режим доступа http://pppcenter.ru/ru/press-center/smi-o-centre/zhkkh-bez-partnera, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

[5] Анна Маринович, Чего не сделаешь для блага концессии [Электронный ресурс] – 2013. – 09 декабря («Эксперт Урал» №49 (582)) – М.: Группа «Эксперт». RU, 1995-2013. – Режим доступа http://expert.ru/ural/2013/49/chego-ne-sdelaesh-dlya-blaga-kontsessii/, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

[6] Погребинский, А.П. Очерки истории финансов дореволюционной России (19-20 вв.) / А.П. Погребинский. – Москва : Госфиниздат, 1954. – 224 с.

России прослеживается ярко выраженный патерналистский подход. Из-за сложившихся в то время условий, «концессия» рассматривалась, как проект, который нуждается во всесторонней государственной поддержке и опеке. Но современные государственные деятели и юристы, исходя из определения «концессии», данного в ФЗ-115 рассматривают концессионеров преимущественно в качестве самостоятельных деловых партнеров, а проектная деятельность с ними выстраивается в рамках сформированного правового поля.

Во-вторых, в России в капиталистический период конца XIX - начала XX века концессионные проекты реализовывались в стратегически важных направлениях развития экономики: дорожное, железнодорожное и коммунальное хозяйство, телеграфное сообщение и других. Концессионное строительство позволило завершить промышленную революцию и обеспечить достаточно высокие темпы развития промышленности и сельского хозяйства. Тем не менее, «отправной точкой» для заключения концессионных соглашений были нехватка средств бюджета на соответствующее строительство и зачастую вынужденная необходимость привлечения частных капиталов.

В-третьих, из-за сложившихся экономических реалий периода 1857-1917 гг. – как мы сказали бы сейчас – недостаточно высокой инвестиционной привлекательности России (особенно в первые пореформенные годы), российское Правительство было вынуждено соглашаться на ряд невыгодных для государства условий. Это нашло свое отражения в механизмах участия государства и частных лиц в концессионных проектах. Самым главным пунктом концессионных соглашений, без которого частные предприниматели редко соглашались принимать участие в проектах, была государственная (правительственная) гарантия на регулярную уплату фиксированного процента на инвестированный частными предпринимателями капитал вне зависимости от того, будет ли проект при последующей эксплуатации приносить прибыль или нет.

Данный механизм привел к следующим результатам:

- минимизация предпринимательского риска и обеспечение стабильного дохода концессионерам вне зависимости от успеха проекта;
- эффективное привлечение крупных частных капиталов из-за рубежа;
- высокие государственные расходы на выполнение гарантийных обязательств.

На основании приведенных выводов, можно предложить рекомендации по совершенствованию концессионному механизму, которые могли бы быть полезны для современной практики. К числу таких рекомендаций относятся:

1. Четкая регламентация прав и обязанностей концессионера и концедента, которые должны быть зафиксированы не только в концессионных соглашениях, но и в федеральном законодательстве. Последнее особенно важно в связи с возможностью заключения концессионных соглашений на муниципальном и региональном уровнях, что требует наличия общих правил «игры».

2. Невозможность внесения изменений в условия действующих концессионных соглашений в части, ухудшающей положение любой из сторон. В частности, если по условиям соглашения риски между концедентом и концессионером распределены таким образом, что на концессионера ложится предпринимательский риск (например, риск недостаточности собранной платы за проезд по платной дороге для погашения текущих издержек), то в случае кратковременного ухудшения рыночной конъюнктуры концессионер не может требовать возмещения своих убытков концедентом.

3. Учет особенностей каждого проекта, его инвестиционной привлекательности при разработке условий концессионного соглашения. Поскольку некоторые проекты по определению не могут окупиться и принести прибыль концессионеру за счет коммерческой деятельности, им требуется специальные механизмы государственной поддержки (например, предусмотренный в последней версии 115-ФЗ для автодорог контракт

жизненного цикла). Такие механизмы целесообразно использовать и для других объектов инфраструктуры, при этом регламентируя правила предоставления и объемы государственной поддержки.

4. Наличие страховых и гарантийных операций. Российская практика показывает, что подавляющее число концессионных соглашений невозможно застраховать в связи с неразвитостью системы страховых институтов.

5. Участие в концессионных проектах общественных организаций и независимых экспертов, поскольку подавляющее большинство концессий преследуют цель удовлетворения общественных потребностей и предоставления социальных услуг, а не коммерческой выгоды.

6. Понимание логики долгосрочного развития территории, на которой осуществляется концессионный проект.

Таким образом, изучение и осмысление отечественного опыта концессий должны стать направлением в процессе разработки стратегии современного экономического развития России. Сейчас, когда в связи с совершенствованием Федерального закона «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. появились реальные возможности концессионирования железных и шоссейных дорог; трубопроводного и монорельсового транспорта, гидротехнических систем и сооружений, морских, речных и воздушных портов, такой опыт приобрел особую актуальность и востребованность. Он создает все предпосылки для того, чтобы избежать возможных ошибок и ущербов от необоснованной и неэффективной концессионной политики в Российской Федерации, которые уже имели место на рассвете концессионной практики.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О концессионных соглашениях" / КонсультантПлюс [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156597
2. Булатов В.В. Очерки истории концессий в императорской России. 1836-1917гг. / Булатов В.В., Загорулько М.М. — Берлин (Германия): Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. — 161 с.
3. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / В.Г. Варнавский – Москва : Московский общественный научный фонд. Институт мировой экономики международных отношений Российской академии наук, 2003. – С. 186-190.
4. История российских магистралей [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги».– М. : ОАО «РЖД». RU, 2003-2013. – Режим доступа: http://history.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5042&layer_id=3290&id=1243, свободный. – Загл. с экрана. (27.10.2013).
5. Елизавета Кузнецова, ЦКАД построят быстро и дорого [Электронный ресурс] – 2013. – 02 августа (№136) –М.: «Коммерсантъ. Издательский дом». RU, 1991-2013. – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2246120, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).
6. Алексей Сорокин, Инвестиции в чемпионов [Электронный ресурс] – 2012. – 03 июля (№853 (24)) – М.: «Российская газета». RU, 1993-2013. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2012/07/03/sports.html, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).
7. Александр Попов, Самый дорогой мост [Электронный ресурс] – 2013. – 05 апреля («Expert Online») – М.: Группа «Эксперт». RU, 1995-2013. – Режим доступа http://expert.ru/2013/04/5/samyij-dorogoj-most/, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

8. Маргарита Лютова, Филипп Стеркин, ЖКХ без партнера [Электронный ресурс] – Режим доступа http://pppcenter.ru/ru/press-center/smi-o-centre/zhkkh-bez-partnera, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).
9. Анна Маринович, Чего не сделаешь для блага концессии [Электронный ресурс] – 2013. – 09 декабря («Эксперт Урал» №49 (582)) – М.: Группа «Эксперт». RU, 1995-2013. – Режим доступа http://expert.ru/ural/2013/49/chego-ne-sdelaesh-dlya-blaga-kontsessii/, свободный. – Загл. с экрана (15.10.2013).

Анализ зарубежного опыта этического регулирования государственной службы в зарубежных странах и возможности его применения в российской практике

Analysis of the foreign experience of the ethical regulation of the public service in foreign countries and its application in the Russian practice

Дунаева А.И.
Студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
Удачин Н.О.
Студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент, Пухова М.М.

Аннотация

В статье авторы поднимают актуальную проблему этического регулирования государственных служащих в РФ. В настоящее время в России отсутствует четкая система регулирования поведения государственных служащих в этической сфере. В этой связи авторами был проведен глубокий анализ зарубежного опыта в исследуемой сфере, выявлены основные тенденции в этическом регулировании государственной службы за рубежом. В заключении были сформулированы основные предложения по усовершенствованию законодательной и административной базы в области этического регулирования госслужащих.

Annotation

The authors raise the topical issue of ethical regulation of civil servants in the RF. Currently in Russia there is no clear system of regulating the behavior of civil servants in the ethical sphere. In this regard, the authors have carried out a deep analysis of international experience in the field of study, identified the main trends in the ethical regulation of public service abroad. In conclusion, the main proposals have been formulated to improve the legislative and regulatory framework in the field of ethical regulation of civil servants.

Ключевые слова: этическое регулирование, этика на госслужбе, коррупция, борьба с коррупцией, эффективность госслужбы.

Keywords: ethical regulation, ethics in the civil service, corruption, anti-corruption, effectiveness of civil service.

Для государственных служащих понятие этического поведения сильно различается, поэтому для установления единых рамок этического поведения государственных служащих необходимо их нормативное закрепление. Известно, что легче поступать правильно, когда знаешь, что это конкретно предполагает. А наиболее ясной формой описания «правильного» поведения многие считают их нормативное закрепление. В правовой и этико – правовой литературе можно даже встретить такие категоричные утверждения, что отсутствие писанных норм в какой – либо области – сигнал неблагополучия. Это относится и к этическим кодексам.

По аналогии с законодательством США следует усовершенствовать нормативно-правовую базу о государственной гражданской службе путем создания Единого кодекса этического регулирования государственной

гражданской службы, определяющего условия поведения для правомерного и честного выполнения должностными лицами публичных функций. Данный кодекс также будет являться источником формирования отдельных кодексов, создаваемых на уровне министерств, ведомств и других органов государственного и муниципального управления. Основой Единого кодекса может стать одобренный решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих.

На этапе реформирования государственной службы, исходя из опыта США, в России следует сформировать Управление этического регулирования профессиональной служебной деятельности и делового поведения в органах государственного управления в Российской Федерации. Создание данного органа государственной власти в США позволило оптимизировать процесс предотвращения и разрешения конфликта интересов на государственной службе, способствовало стимулированию выполнения государственными служащими высоких стандартов этического поведения, а также укреплению уверенности общества в том, что государство работает согласно принципам справедливости и честности. Необходимость создания данного управления в Российской Федерации обусловлена отсутствием государственного органа в исследуемой сфере. Предполагается, что данное управление будет осуществлять функции по выработке и реализации политики этического регулирования в сфере государственного управления. Отдельно следует выделить функцию по контролю за соблюдением норм Единого кодекса этического регулирования государственной гражданской службы.

На основе опыта США целесообразно также предложить учредить должность Советника Президента Российской Федерации по этике, который будет по совместительству занимать должность руководителя Управления этического регулирования профессиональной служебной деятельности и делового поведения в органах государственного управления.

В обязанности Советника могут входить:

1. подготовка Президенту Российской Федерации аналитических, справочных, информационных материалов и рекомендаций по вопросам этического регулирования государственной гражданской службы Российской Федерации;

2. обеспечение по поручению Президента Российской Федерации или Руководителя Администрации деятельности совещательных и консультативных органов при Президенте Российской Федерации;

3. исполнение отдельных поручений Президента Российской Федерации

Совмещение данных должностей позволит Советнику более эффективно выполнять свои функции в области этического регулирования.

На наш взгляд, в состав Управления этического регулирования профессиональной служебной деятельности и делового поведения в органах государственного управления в Российской Федерации могут входить 4 отдела, согласованные действия которых позволят обеспечить данному органу должное выполнение своих функции (структура отдела приведена в Приложении 3).

Данные органы позволят осуществлять контроль за соблюдением норм Кодекса этического регулирования государственной гражданской службы, тем самым минимизируя риски возникновения конфликта интересов и нарушения норм этического регулирования государственной и муниципальной службы в России.

Из опыта Нидерландов можно предложить к использованию инструменты минимизации правонарушений этического характера, разработанные Бюро обеспечения этики и добропорядочности в сфере государственного управления:

1. «Кубик добропорядочности»;

2. Семинары по реализации стратегии добропорядочности (по типу SAINT).

По нашему мнению, использование данных инструментов может способствовать не только реализации и контролю за соблюдением нормативно-правовой базы в сфере этического регулирования государственной

службы, но и выработке моральных и этических ценностей у должностных лиц, а также будет носить обучающий характер.

К применению в российской практике можно предложить внедрение проверок должностных лиц всех уровней на полиграфе. Считается, что это позволяет выявить намерения государственного служащего, наличие или отсутствие у него корыстных целей связанных с осуществлением функций государственного служащего. В зарубежной практике подобного рода проверки проводятся при сдаче государственным гражданским служащим квалификационного экзамена, то есть не чаще одного раза в год и не реже одного раза в три года.

Особый интерес представляет опыт Германии по разработке процедуры присяги для государственных гражданских служащих в Российской Федерации. Текст присяги и обязанность ее принесения каждым служащим должны быть закреплены отдельной статьей Кодекса этического регулирования государственной гражданской службы (примерный текст присяги приведен в Приложении 4). Процедура принесения публичной Присяги, будет способствовать развитию чувства ответственности, а также объединит служащих на основе общеобязательных действий и ценностей.

Из опыта Франции в России в области этического регулирования государственной службы наибольший интерес представляет составление Ежегодной таблицы дисциплинарных санкций и ежегодного обзора судебных решений, принятых в пользу конкретного органа государственной и муниципальной власти.

Ежегодные таблицы дисциплинарных санкций в России должны формироваться в каждом органе государственного и муниципального управления с целью доведения информации о правонарушениях, совершенных сотрудниками данного органа, и санкциях, которые были к ним применены. В отличие от опыта Франции, где данная информация носит анонимный характер в российской практике следует также указывать ФИО должностного лица, в отношении которого была применена та или иная санкция.

Внедрение данных таблиц позволит предотвратить возникновение возможных рисков нарушения этических норм государственной службы и информировать должностных лиц о санкциях, которые предусмотрены за то или иное деяние.

Необходима также работа по организации Ежегодного обзора судебных решений, принятых в пользу конкретного органа, которая позволит оптимизировать систему предупреждения государственных служащих, так как они будут информированы о том, что правонарушения, совершаемые должностными лицами, не остаются безнаказанными.

Проанализировав практику этического регулирования государственной гражданской службы в Германии, в России предлагается ввести ранжирование заработной платы государственных служащих. Систематизация должностей государственной службы позволяет обеспечить объективность системы оплаты труда, в том числе за счет учета разницы в содержании и сложности работы государственных служащих в различных органах исполнительной власти и в различных регионах. При этом определяющим размер оплаты труда фактором будет являться именно содержание работы, а не ведомственная принадлежность.

Функциональный подход к дифференциации и классификации должностей в различных органах федеральной исполнительной власти РФ является одним из необходимых условий проведения успешной реформы госслужбы. Заимствование и применение данного опыта классификации должностей по функциональным обязанностям может быть осуществлено с некоторыми ограничениями и дополнениями в России, а именно: систематизация должностей государственной службы по категориям в зависимости от содержания и условии работы; обеспечение сопоставимости оплаты труда на государственной службе и в частном секторе (единая оплата труда и премирование); определение цели деятельности всей государственной службы, каждого ведомства и их подразделений, отдельных государственных служащих и обеспечение их системности и непротиворечивости; внедрение системы

функциональной классификации государственных гражданских служащих (приведет к обоснованной дифференциации уровня денежного содержания работников различных органов исполнительной власти).

Следует отметить, что данная практика позволит снизить коррупционную составляющую, создать стимул у государственных гражданских служащих к эффективному и добросовестному выполнению своих функций и обязанностей.

Японский опыт создания нравственных основ государственной службы свидетельствует о важности ещё на стадии становления демократической системы управления создать надёжный фундамент власти, опирающийся на единые, действующие по всей стране законы и подкреплённый воспитанием общественной нетерпимости к нарушениям морально-этических норм со стороны чиновничества.

Особый интерес для применения в России представляют выделенные ведущим специалистом по менеджменту Сеити Танабэ нравственные черты государственной службы:

1. Коллективизм и чувство единения.
2. Воспитанность государственного служащего.
3. Мотивация к саморазвитию государственных служащих.
4. Поиск рациональности в организации труда.

Внедрение данных нравственных основ государственного гражданского служащего в содержание Единого кодекса этического регулирования государственной гражданской службы заложит важную нравственную норму, определяющую деятельность государственных служащих.

Предлагаемая система должна внедряться постепенно, на базе экспериментов и с определяющей работой по подготовке соответствующих кадров. Учитывая сложность, "деликатность" и непривычность подобного рода механизмов для отечественной системы, думается, что на ее полное внедрение может уйти несколько лет. Но конечный ее эффект, судя и по западному опыту, и по наблюдающейся на самых разных уровнях госслужбы потребности в

моральных регуляторах, должен в полной мере оправдать все предпринимаемые усилия.

Библиографический список

1. Барабашев А.Г., Кабышев М. Реформа государственной службы: Канадский опыт и Российская действительность / Отв. ред. А.Г. Барабашев и С.В. Кабышев М.: «Формула права», 2006. – 92 с.
2. Илышев А. Кадровый баланс японских чиновников // Служба кадров. 2002. № 11. С. 41.
3. Карасев Е.А. Государственная служба за рубежом. Этика государственного служащего // Реферативный бюллетень. 2003. № 3. С. 95-104.
4. Оболонский А.В. Государственная служба. Вопросы этики. Зарубежный опыт. Вып. 5. М., 1995. С. 87.
5. Koch R., Dixon J. Public governance and leadership: political and managerial problems in making public governance changes the driver for re-constituting leadership. Gabler Edition Wissenschaft. DUV, 2007. P. 542

УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕКТОВ ГЧП НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

MANAGING THE IMPLEMENTATION OF PPP PROJECTS AT THE MUNICIPALITIES

Елесина М.В .
Рашкеева И.В.
Дахкильгов И.Б.

Студенты Финансового университета при Правительстве Российской Федерации г. Москва

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент, Бутова Т.В.

Аннотация

В статье проведен анализ зарубежной практики управления реализацией проектов ГЧП на муниципальном уровне, на основе которого выделены общие тенденции, которые определяют необходимость активного участия местных органов власти в привлечении частного бизнеса в целях муниципального развития. Выявлены проблемы России в реализации проектов ГЧП на муниципальном уровне, а именно недостаток финансовый ресурсов. Предложены пути решения данной проблемы.

Annotation

The article analyzes the foreign management practices implementation of PPP projects at the municipal level, on the basis of which are highlighted in the general trends that determine the need for the active involvement of local

authorities in attracting private business in order to municipal development. The problems in Russia PPP projects at the municipal level, namely the lack of financial resources. Proposed solutions to this problem.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, партнерские отношения, муниципально-частное партнерство, местное самоуправление, частная финансовая инициатива.

Keywords: public-private parntership, partnerships, municipal-private partnership, local government, private finance initiative.

Современный российский социум переживает сложный, переломный период своего развития. В последние двадцать лет произошла кардинальная трансформация экономического уклада, политического устройства России, изменились культурно-ценностные предпочтения большей части населения. Ушли в прошлое идеологические постулаты, определявшие развитие страны на протяжении десятилетий. В этой ситуации перед Россией стоит задача поиска новых ориентиров социальной эволюции, новых экономических и политических моделей и институтов, адекватных вызовам современности.

Модернизация общества предполагает переход от индустриального общества к обществу информационному, в котором процессы порождения, распространения и использования знания становятся ключевыми.

Мировой опыт показывает, что без государственно-частного партнерства (ГЧП) развитие и эффективное функционирование современной национальной инновационной системы, обеспечивающей проведение комплексной модернизации во всех отраслях народного хозяйства, невозможно. ГЧП – это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов ГЧП в целях достижения задач публично-правовых образований, повышения

уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами.

В России понятие ГЧП впервые в законодательстве появилось в Законе Санкт-Петербурга от 25.12.2006 №627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ, однако большая их часть является декларативными документами.

Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 №627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» признан наиболее проработанным и гибким, так как Санкт-Петербург долгое время сотрудничает с зарубежными специалистами. Формы участия Петербурга в государственно-частных партнерствах закон определяет в таком виде, который, во-первых, понятен иностранным инспекторам и соответствует мировой практике, а во-вторых, позволяет органам исполнительной власти и инвесторам определить возможные модели взаимодействия. Важно, что этот перечень форм ГЧП – не исчерпывающий, и в случае необходимости правительство города имеет право принимать нормативно-правовые акты, утверждающие иные формы ГЧП. Например, этой возможностью оно воспользовалось, издав постановления о форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: №392 от 16 апреля 2008 года, №81 от 27 января 2011-го и №82 от 28 января 2011 года.

Что касается Федерального закона о ГЧП в России, то он обсуждается еще с середины 2000-х годов, но первая его редакция была подготовлена только к июню 2012 года. Вторая версия закона появилась уже через 4 месяца. 13 марта 2013 года Правительство внесло в Госдуму уже третий вариант законопроекта «Об основах государственно-частного партнёрства в Российской Федерации». В связи с тем, что федеральный закон до сих пор не принят общепринятого определения о ГЧП, на сегодняшний день не существует. 26 апреля 2013 года Госдума приняла в первом чтении законопроект № 238827-6 «Об основах государственно-частного

партнерства в Российской Федерации», определяющий основы государственно-частного партнерства. Главный аргумент в пользу принятия Федерального закона о государственно-частном партнерстве – это необходимость законодательного закрепления понятия ГЧП.

Партнерские отношения могут осуществляться с органами власти различных уровней – федеральными, региональными муниципальными.

Муниципально-частное партнерство (МЧП) представляет собой совокупность договоров, соглашений или контрактов по совместному использованию материальных и нематериальных ресурсов общества (местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).

Социальная функция муниципально-частного партнерства на сегодняшний день является одной из основных в деятельности любого развитого государства и предполагает в числе прочего строительство и обеспечение нормального функционирования социальной инфраструктуры. В условиях ограниченности бюджетных средств на муниципальном уровне и не всегда эффективного управления муниципальными органами власти процессов организации строительства успешное выполнение данной функции возможно только с помощью муниципально-частного партнерства. (См. Таблица 1)

Таблица 1– Ключевые сферы применения МЧП

Социальное развитие	Транспорт	Экология	Энерго-эффективность	Подготовка территории	Водоснабжение и канализация
1.Инфраструктура образования 2.Инфраструктура спорта и туризма 3.Инфраструктура культуры 4. Инфраструктура здравоохранения	1.Автодороги, мосты, транспортные развязки 2.Скоростные магистрали	1.Инфраструктура управления отходами	1. Система коммунального теплоснабжения 2.Муниципальный фонд недвижимости 3.Система уличного освещения	1.Обеспечение инфраструктурой площадок под комплексную застройку 2. Обеспечение инфраструктурой площадок под технопарк	1. Инфраструктура водоснабжения и канализации 2. Ливневая канализация

В России повсеместно растет уровень благосостояния населения, и его потребности постоянно растут, и это свидетельствует о росте экономики. С повсеместным ростом уровня благосостояния растет и уровень загруженности инфраструктур. Но наряду с остальной социальной и другими нагрузками, муниципалитеты не в состоянии решить данный вопрос только за счет бюджетов различных уровней. Для оптимизации бюджетных расходов и ускоренного введения в эксплуатацию необходимых объектов регионами было принято решение привлечь частного партнера к финансированию капитальных вложений на условиях разделения рисков, возмещения затрат и взаимной выгоды. Механизмы муниципально-частного партнерства позволяют частично переложить ряд обязанностей и рисков на плечи частного партнера. Помимо функции заказчика муниципалитет оставляет за собой еще и функцию контролирующего органа, где частный партнер от партнерства получает выгоду(См. Таблица 2)

Таблица 2 – Преимущества реализации МЧП-проектов

Преимущества для муниципального образования	Преимущества для частного партнера
- Вероятность быстрой реализации инвестиционного проекта; - Привлечение частных инвестиций для строительства муниципальных объектов; - Разделение рисков между партнерами; - Снижение затрат бюджета на эксплуатацию муниципальных объектов;	- Содействие государство в части реализации проекта, где необходимо административное и политическое воздействие; - Разделение рисков между партнерами; - Гарантии со стороны государства: возврат вложенных инвестиций, право на получение доходов от платной эксплуатации объекта; - Привлечение кредитов; - Затраты на проект могут быть за счет государства;

Экономический потенциал использования МЧП для модернизации инфраструктурной и коммунальных сфер муниципальных образований Российской Федерации требует практического воплощения в действующих муниципальных проектах. Заключение партнерств с бизнесом способно в ближайшей перспективе решить ряд социально-экономических проблем, ухудшающих условия жизни населения в муниципалитетах.

Почти двести лет схема государственно-частного партнерства широко использовалась и продолжает использоваться. Благодаря этой схеме многие государства создали у себя хорошую дорожную систему, построили промышленные предприятия и другие объекты развития.

Лучшая практика проектов ГЧП в сфере образования признана практика Великобритании. Там концепция «Государственно-частного партнёрства» реализуется на практике преимущественно в форме «Частной финансовой инициативы» (ЧФИ) (The Private Finance Initiative – PFI), которая возникла в результате многолетнего поиска путей улучшения качества предоставления государственных услуг при снижении бюджетных расходов страны на эти цели. Она включает предоставление государственных услуг определенного типа на долгосрочной основе. В рамках этой политики,

частный сектор был вовлечен в проектирование, строительство и обслуживание инфраструктурных объектов. Государственный сектор вносит единую ежегодную плату на протяжении 20-30 лет за обеспечение должного качества услуги.

Образование (в основном, школы) является одним из основных сектором программы ЧФИ. В настоящее время в Великобритании существует потребность в ремонте школ на сумму, более 7 млрд £; при этом осуществлены 144 проекта в сфере образования стоимостью 4.1 млрд £ (13% от всех). Так, по программе ЧФИ была построена школа Джо Ричардсона (The Jo Richardson Community School). Это первая за 40 лет новая школа, построенная в районе Баркинг и Дагенхэм – один из беднейших районов Лондона. В школе сейчас 1300 учащихся от 11 до 18 лет , 80% которых из бедных семей.

Опыт развитых стран показывает, что для развития современного инновационного предпринимательства, преодоления современных кризисных явлений в экономике и обеспечения долгосрочного устойчивого развития страны можно использовать государственно-частного партнерство не только на федеральном и региональном уровне, но и на уровне муниципалитетов – муниципально-частное партнерство (МЧП). Однако эта форма ГЧП в России практически не развивается.

Главной причиной неразвитости форм Г(М)ЧП в России является хронический недостаток собственных денежных средств и ресурсов который значительно ограничивает возможности участия органов местного самоуправления (МСУ) в инвестиционных программах и программах поддержки сектора предпринимательства. В большинстве МО размер финансовых ресурсов, необходимых для исполнения ими расходных обязательств, не соответствует уровню реальных потребностей. По данным Министерства финансов РФ, только 2,5 % МО в РФ обеспечивают свои расходы собственными доходами, и финансовая помощь из бюджетов субъектов РФ является традиционной. Так, только 16 % муниципальных

образований имели менее 10 % в нем от межбюджетных трансфертов и дополнительных нормативов отчисления дифференцированных нормативов. Более 50 % таких поступлений было в бюджетах 2/3 муниципальных образований, и практически половина из них (47 %) имели более 70 % данных типов доходов в своих бюджетах.

Российское законодательство о ГЧП практически не содержит норм, которые разъяснили бы условия и принципы участия муниципальных образований в проектах их взаимодействия с бизнесом. В большинстве региональных законов, регулирующих государственно-муниципальное партнерство, МО не является субъектом отношений в сфере ГЧП. Проанализировав законодательство о ГЧП в 8 субъектах федерации Сибирского федерального округа, было выявлено что из восьми регионов только в четырех регионах (Кемеровской и Томской областях, Республике Алтай и Республике Хакасии) МО признается субъектом ГЧП. При этом в Кемеровской области оно может быть субъектом ГЧП только в рамках межмуниципального партнерства, в других регионах субъектом ГЧП выступает только власть регионального уровня. Возможность муниципальной власти выступать в качестве инициатора проекта не определена.

Выход из сложившейся ситуации, проблемной реализации МЧП и законодательно урегулированного ГЧП, видится, прежде всего, в преодолении существующих правовых коллизий. В первую очередь необходимо уточнить правосубъектность МО и их органов в вопросах ГЧП и учреждения хозяйственных обществ. Необходимо дать четкое определение круга допускаемых организационно-правовых форм хозяйственных обществ и механизмов формирования имущественных взносов при их учреждении. Важно на государственном уровне четко определить целесообразность использования НКО и хозяйственных обществ для реализации инновационных проектов ГЧП. Точный ответ на все эти этот вопросы позволит перейти от установления элементарных, часто легко обходимых,

законодательных барьеров в форме «организационных трудностей» на пути создания и учреждения НКО и хозяйственных обществ МО к продуманной и взвешенной политике участия публичных органов в хозяйственной и инновационной деятельности. Без решения этих проблем в реализации проектов ГЧП, да и всей хозяйственной деятельности МО, сохраняются высокие риски и потенциальная возможность излишнего вмешательства органов МСУ в хозяйственную деятельность, опасность нецелевого использования имущества и финансовых ресурсов, что, безусловно, препятствует полноценному взаимодействию бизнеса и государства и переходу экономики МО на инновационный путь развития. Выбор конкретной формы организации и взаимодействия участников совместных коммерческих и некоммерческих структур зависит от целей проекта, краткосрочных и долгосрочных интересов участников, особенностей предполагаемого вклада каждого из учредителей, источников финансирования, структуры портфеля ОИС, характера и предмета будущей деятельности в рамках формируемых проектов.

Библиографический список

1. Арфи Геворкян, Анастасия Литвинова. Государство ищет партнеров //Ежедневная деловая газета РБКdaily [Сайт] URL:http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986141162
2. Бунавцова Е.В. Направления совершенствования механизмов муниципально-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов [Сайт]URL: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s012/s012-001.pdf
3. Государственная Дума. Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект «Об основах государственно-частного партнёрства в

Российской Федерации»
[Сайт]URL:http://www.duma.gov.ru/news/273/243311/?sphrase_id=789542
4. Министерство экономического развития Российской Федерации. Проект федерального закона «О государственно-частном партнерстве» [Сайт]URL:http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depRegulatingInfluence/doc20120622_015
5. Проект «Государственно-частное партнерство в социальной сфере – распространение опыта Великобритании и Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург 2012 [Сайт]URL: http://www.ppp.leontief-centre.ru/UserFiles/Files/REPORT%20PRAC.pdf
6. Стенограмма расширенного заседания Совета по МСУ при Председателе Государственной Думы Федерального Собрания РФ по теме «Проблемы финансового обеспечения муниципальных образований и пути их решения на основе повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления», 3 июля 2008 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.vsmsinfo.ru/files/ stenogr_03_07_08.doc (дата обращения: 25.03.2014).

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТНЫХ СТРУКТУР И БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ)

BUSINESS-GOVERNMENT MODERN INTERACTION MODELS (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF INGUSHETIA)

Закарян А.М., Приженников Н.О.
Аспиранты ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»,
заместитель декана факультета
«Государственное и муниципальное управление»
Бутова Т.В.

Аннотация

В данной научной работе представлены результаты исследования взаимоотношений между государством и бизнесом, складывающиеся на основе формальных и неформальных практик и реализующихся преимущественно через систему функционального представительства, лежащую в основе корпоративистской модели. Особое внимание уделено оценке современного состояния экономики и социальной сфере Республики Ингушетия для определения перспективных вариантов решения проблем в сфере взаимодействия власти и бизнеса.

Annotation

In this scientific work the results of research of the relationship between government and business, folding on the basis of formal and informal practices and

sold primarily through a system of functional representation underlying corporatist model. Particular attention is given to assessing the current state of the economy and social sphere of the Republic of Ingushetia to identify promising solutions to problems in the interaction between government and business.

Ключевые слова: государственные управление, государственное участие, программный подход, социальное развитие, бизнес.

Keywords: public management, public participation, program approach, social development, business.

Сформированная на принципах партнерства модель взаимодействия власти и бизнеса позволяет гарантировать развитие основных составляющих региональной инновационной системы; устойчивое финансирование инвестиционной и инновационной деятельности; минимизация инвестиционных рисков; эффективное функционирование институтов, обеспечивающих распространение инноваций как в отраслевом, так и в территориальном разрезе; подготовка кадров и пр.

Современная модель взаимодействия все более обозначает себя как партнерство в модернизации и в обеспечивающей ее системе стратегического планирования, в частности, при разработке и реализации стратегий регионального развития, а также в рамках практики инвестиционного проектирования на региональном и муниципальном уровнях.

Научный интерес к проблемам взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти обусловлен целым рядом факторов, связанных с основными тенденциями в экономической и политической системах. Формирование специфических моделей взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти в Российской Федерации является одним из определяющих факторов успеха реформирования экономики и, как следствие,

увеличение темпов экономического роста, а также влияет на эффективность функционирования политической системы.

Интерес к проблеме взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти также связан с задачами управления. Построение эффективной модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти требует утверждения соответствующих институциональных основ такого взаимодействия, а также разработки механизмов их реализации на практике.

В России сотрудничество бизнес-структур с органами государственной власти сталкивается с серьезными проблемами, которые проявляются в недостатках правовой базы; несовершенстве форм и методов реализации партнерских отношений; отсутствии конкурентных условий для эффективного сотрудничества; неразвитости инвестиционной и инновационной среды и т.д.

Модели взаимодействия государства и бизнеса могут принципиально различаться по характеру, составу и, следовательно, по всей совокупности включаемых в них компонентов. Все многообразие моделей может содержать в себе как партнерские, так и более жесткие формы взаимодействия, вплоть до авторитарных и тоталитарных, и более нейтральные, когда государство выполняет роль ночного сторожа, а бизнес самостоятельно реализует свои функции на всем остальном экономическом пространстве.

Очевидно, что для дальнейшего развития российской экономики и процессов демократизации общества необходимо учитывать интересы крупного, среднего и малого бизнеса при разработке правительственных проектов и программ социально-экономической направленности. Важно, что учет интересов представителей общества и бизнеса способен объединить их усилия в достижении стратегических целей развития страны, а также сформировать взаимную ответственность и обязательства.

Следует согласиться с мнением экспертов. в том, что для обеспечения стабильного социально-экономического развития российская власть должна постоянно взаимодействовать с бизнесом и иметь возможность опереться на его

консолидированную поддержку в случае проведения необходимых непопулярных реформ. Можно утверждать, что развитие и закрепление основ стратегического партнерства властных структур и бизнеса позволит выстроить эффективную политику по привлечению инвестиций в национальную экономику.

Особенности современного состояния экономики и социальной сфере свидетельствует о необходимости объединения усилий властных структур и бизнеса для обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона. Следует согласиться с мнением проф.Прокофьева С.Е. в том, что для решения масштабных задач в дотационных регионах наиболее предпочтительным инструментом для их решения является программно-целевой метод.

Существующая зависимость Республики Ингушетия от центра дает центральной власти Российской Федерации право для проведения преобразований экономического и политического характера, направленных на сплочение всех субъектов общества, учитывающих консерватизм и политические амбиции сложившейся там социальной среды.

Одной из ключевых проблем является пассивность и несформированность гражданского общества, интерес которого к сфере партнерства власти и бизнеса резко понижен из-за неверия в возможность влияния на указанных субъекты общества. В этой связи необходимо повышение уровня открытости, как представителей региональных властей, так и деятельности бизнес-структур, реализовывающих совместные проекты с представителями государства.

Крайне значимой является работа по стимулированию информационной открытости официальных сайтов и проведения госзакупок, предоставления государственных услуг в электронном виде. Необходимо совершенствование обратной связи власти и общества, в частности – повышение качества работы с обращениями граждан.

Действующие субъекты бизнеса в Ингушетии в своем развитии находятся на уровне 90-х годов прошлого века, в своей деятельности руководствуются отсталыми принципами и законами экономики, не занимаются модернизацией производственных процессов, игнорируют новейшие отечественные и мировые разработки и инновации в секторе малого и среднего бизнеса.

Необходимо отметить проблему подготовки управленческих кадров для предприятий малого и среднего бизнеса, бизнесменов новой формации, обладающих необходимыми знаниями по стратегии и тактике ведения бизнеса, способных создавать новые современные производства, до сих пор является острой. Ее решение не возможно только усилиями региональной и местной власти Республики Ингушетия.

Огромное значение для устойчивого и безопасного функционирования экономики Республики Ингушетия имеет энергетическая обеспеченность. Решение этой проблемы может быть достигнуто за счет развития системы энергоснабжения и газоснабжения.

Модель взаимодействия властных структур и бизнеса в Республике Ингушетия до 2008 года не приносила желаемого эффекта от сложения усилий. Большинство проектов являлось высокозатратными и были основаны на теневых схемах сотрудничества. Имело место использование административного ресурса в борьбе с конкурентами. Следует отметить, что партнерство власти и бизнеса носило закрытый характер для общественности, многие данные мониторинга подобного рода сотрудничества являлись далекими от истины. Данная ситуация привела к тому, что большинство населения Республики Ингушетия стало скептически относится как к власти, так и к представителями частного сектора.

На современном этапе развития имеет место рост открытости органов власти, наличие перспективных проектов для бизнеса, инициированных не только федеральным центром, но и региональными властями. Большая ставка делается на развитие туристического кластера в Республике, который должен быть основан на экономической платформе малого предпринимательства. В

этой связи главной задачей партнерства властных структур и бизнеса является анализ барьеров на пути развития малого и среднего предпринимательства и участия данного сектора в процессе модернизации экономики региона, а также поиск эффективных решений и выработка рекомендаций органам государственной власти по стимулированию и повышению конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса, вовлечению молодежи в предпринимательство, в т.ч., инновационное.

Библиографический список

Нормативно-правовые акты

1. Постановление Правительства РФ от 24 декабря 2009 г. N 1087 "Об утверждении федеральной целевой программы "Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия на 2010-2016 годы"
2. Распоряжение Правительства Республики Ингушетия от 30 июня 2012 г. № 433-р "Стратегия инновационного развития Республики Ингушетия на период до 2025 года"

Монографии, учебники, учебно-практические пособия, статьи в сборниках, периодическая печать

3. Албаков М.М. Роль внутриполитических факторов в дестабилизации социально-политической систуации в Республике Ингушетия// Власть. 2012. № 9
4. Арапханова Л.Я. Некоторые особенности Региональной политической элиты постсоветского периода (на примере Ингушетии)// Правовая политика и правовая жизнь № 2, 2010 г.
5. Арапханова Л.Я. Центр и регионы: взаимодействие элитных групп в постсоветской России (на примере Ингушетии)//Власть. 2011. № 10.
6. Банхаев А.И. Некоторые аспекты профилактики межличностных конфликтов в управленческой культуре// Политика и общество № 6, 2011 г.

7. Банхаев А.И. К вопросу о национальных традициях ингушского народа // Труды СГА, 2008 г.
8. Банхаев А.И. Роль сервисных отношений в достижении устойчивости в Республике Ингушетия // Вестник ассоциации ВУЗов туризма и сервиса № 2, 2009 г.
9. Беленчук А.А., Ерошкина Л.А., Прокофьев С.Е., Сидоренко В.В., Силуанов А.Г., Афанасьев М.П. Программный бюджет: лучшая практика//Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. № 1.
10. Битиева З.Р. Сравнительный анализ участия политических партий в выборах на Северном Кавказе.// «Власть» No5 М., 2012
11. Булгучев М.Х., Костоева Ф.Я. Приоритетные направления развития малого агробизнеса в Республике Ингушетия// Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2012. № 06.
12. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе. Москва, 2007.
13. Бутова Т.В. Управленческий консалтинг // Учеб.-практ. пособие. Москва, 2004
14. Гермаш Т.А. Государственная власть и бизнес в современной России: новая модель взаимодействия//Философия права. 2011.
15. Зельднер А. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики// Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6.
16. Зудин А. Государство и бизнес в России: эволюция модели взаимоотношений // Неприкосновенный запас. 2006
17. Киселева Н.Н., Орлянская А.А., Сулиманов А.Р. Адаптивное управление социально-экономическим развитием сельских территорий регионов Северо-Кавказского федерального округа. –М.: Издательский Дом академии Естествознания, 2013
18. Королев Е.А. Опыт взаимодействия бизнеса и власти в Европейском Союзе / [Электронный ресурс]: Материалы докладов XV международной

конференции «Ломоносов – 2008». Государственное имуниципальное управление. М.: МГУ, 2008.

19. Кокаев З.А., Бутова Т.В. Роль инноваций в устойчивом развитии экономики Российской Федерации//Вестник Академии. 2013. № 2.
20. Королев Е.А Модели взаимодействия бизнеса и власти в Европейском Союзе//Власть. 2008.No 7.
21. Мырынюк А.Н., Бутова Т.В. Управление социальной сферой и социальная ответственность бизнеса // Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2010. № 1.
22. Панина О.В., Пухова М.М., Платини Э.А. Роль инновационно-активных предприятий в современном развитии зарубежных государств. Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2010. № 2.
23. Петрова Ю.И., Кривцова М.К., Белозерова В.А. Лоббирование как форма объединения интересов бизнеса и власти//Наука и современность. 2013. № 24.
24. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса. Монография. М.: Кнорус, 2014.
25. Рагулина Ю.В., Пузырева М.Д. Рынок труда: структура, методы государственного регулирования// Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 1.
26. Фаттахов Р.В., Климова Н.И. Конкурентный федерализм как инструмент повышения конкурентоспособности субнациональных территорий. // Финансовый университет при Правительстве РФ // Центр региональных исследований и проблем пространственного развития. 2011
27. Филина С.Ю. Взаимосвязь ожиданий производителей и потребителей (на примере США) // Банковские технологии. - 2013. – №1(204)/2013.
28. Шохина А.Н. РСПП и цивилизованный лоббизм // Сборник выступлений и докладов Президента РСПП. М.: Изд. дом РСПП, 2012 г.
29. Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Беляев Ю.К., Плотицына Л.А., Столяров Н.С., Цыгалов Ю.М., Батаева Б.С., Беляева Е.Ю., Большаков А.В., Бутова

Т.В., Винников В.С., Полунин К.А., Панина О.В., Пухова М.М., Сычева Е.А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. Под общ. ред. И.Ю.Беляевой, М.А.Эскиндарова. Москва, 2008.

30. Яиков А.В. Организационно-экономический механизм стратегического управления процессом повышения конкурентоспособности экономики Республики Ингушетия // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Выпуск № 3(8) (июль-сентябрь, 2013)
31. Яиков А.В. Приоритетные направления кластерного развития Республики Ингушетия // научно-аналитический журнал «Актуальные проблемы социально-экономического развития России». – М.: Издательская Торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет», 2013, № 3.
32. Яиков А.В. Совершенствование управления экономическим развитием Республики Ингушетия на основе кластерного подхода // Научно-практический журнал «Микроэкономика».– 2013. – №4.

Ресурсы сети Интернет

33. http://magas.ru – Информационное агентство Республики Ингушетия
34. http://www.deloros.ru - Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»
35. http://www.opora.ru - Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

THE FEATURES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF STATE CORPORATIONS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Кривцова М.К., Кодолов И.В.

Бакалавры ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление»,
заместитель декана факультета «Менеджмент»
Пухова М.М.

Аннотация

В данной научной работе представлены результаты исследования такого экономического института, как государственная корпорация. Особое внимание уделено аспектам исторического становления подобного института в Российской Федерации, аспектам управления государственными корпорациями, анализу преимуществ и недостатков корпорирования экономики. Также предложены варианты решения существующих проблем в сфере управления государственными корпорациями.

Annotation

In this scientific work the results of research of such economic institute as state corporations are presented. The special attention is paid to the aspects of historical formation of similar institute in the Russian Federation as well as the aspects of management of the state corporations and the analysis of advantages and shortcomings of the process of creating the corporations in the Russian economy. The authors also give the options of solutions to existing problems in the sphere of management of the state corporations.

Ключевые слова: государственные корпорации, государственное участие, корпоративный капитал, государственная собственность, управление, повышение эффективности.

Keywords: state corporations, state participation, corporate capital, state property, management, efficiency increase.

Созданные в 2007 году государственные корпорации глубоко различны как по истории своего возникновения, так и по своим задачам и функциям. Каждая из государственных корпораций - это инструмент разрешения противоречия между приоритетными задачами развития (диверсификация, переход к инновационному типу развития) и ограниченностью имеющихся в распоряжении государства механизмов для их решения, недостаточным качеством администрирования в отношении этих инструментов, системой государственного управления, ориентированной преимущественно на решение текущих и традиционных задач.

Созданные государственные корпорации можно рассматривать как отдельные прецеденты новых подходов к созданию и расширению деятельности институтов развития, повышению результативности реализации государственных программ и выполнения отдельных государственных функций, трансформации отдельных органов государственной власти для комплексного решения стратегических задач, расширению круга субъектов проведения долгосрочной государственной политики.

Выбор государственной корпорации в качестве организационно-правовой формы в значительной мере определялся возможностями: упрощения процессов реструктуризации и консолидации государственной собственности в отдельных секторах экономики, принципиального повышения гибкости в использовании финансовых средств, определении направлений возможных

вложений, финансировании реализации долгосрочных программ, проведения селективной «подстройки» административной системы.

Однозначно оценить в целом эффекты от создания государственных корпораций крайне сложно, так как типология созданных корпораций весьма разнообразна, процесс регламентации их деятельности не завершен, практическая деятельность еще находится на ранних стадиях развития, но в любом случае создание государственных корпораций представляется не бесспорным: в одних случаях существенны сомнения в необходимости создания отдельного субъекта реализации государственной политики, в других не слишком аргументированным представляется выбор такой формы, как государственная корпорация.

Наряду с новыми возможностями есть и существенные риски: разрастание процесса создания новых государственных корпораций, «размывание» полномочий Правительства Российской Федерации в условиях нечеткости разделения компетенций, злоупотребление корпорациями своим положением в рамках взаимоотношений с бизнесом, использование ими своего статуса для получения дополнительных функций, полномочий, ресурсов, «теневизация» процессов согласования и принятия важных решений в корпорациях, снижение качества управления ресурсами при недостаточном уровне подконтрольности их деятельности государству и гражданскому обществу.

Анализ нормативно-правовой базы создания и функционирования государственных корпораций выявил большое количество проблем, как институционального, так и практического характера. Проблемы институционального характера связаны с нарушением государственными корпорациями нормативно-правового поля Российской Федерации. Проблемы практического характера обусловлены закреплением правовых норм о государственных корпорациях, создающих основу как для злоупотреблений для высших должностных лиц государственных корпораций, так и для снижения эффективности их функционирования.

В целом можно заметить, что высокий статус и ресурсные возможности государственный корпораций пока не сбалансированы полнотой, четкостью и прозрачностью институциональных условий их деятельности, в этой связи общий баланс преимуществ и недостатков в настоящее время скорее отрицательный: проблемы уже заметны, а преимущества еще надо продемонстрировать. В то же время по отдельным государственным корпорациям уже заметен прогресс как в решении возложенных на них задач, так и в совершенствовании управления.

Тем не менее, преимуществом применения именно организационно-правовой формы государственных корпораций, является относительная оперативность их создания, в отличие от акционерных обществ, находящихся в собственности государства.

Опыт зарубежных стран показывает, что аналогичные организационно-правовые формы имеют достаточно широкое распространение и применяются для решения аналогичных задач во всем мире. Особенно часто они встречаются в таких промышленно развитых странах, как Великобритания и США.

Следует отметить, что в этих странах публичные корпорации подвергаются такой же критике, как и в РФ, тем не менее, они функционируют с начала XX века и до сих пор активно используются для решения различных задач.

Следует признать целесообразным дальнейшее развитие государственных корпораций в Российской Федерации. Однако для этого необходима реализация ряда мероприятий, направленных на совершенствование их функционирования.

В первую очередь, необходимо повысить эффективность функционирования государственных корпораций, а именно:

1) преобразование части государственных корпораций, работающих в конкурентном сегменте рынка, в контролируемые государством акционерные общества;

2) ликвидация корпораций, которые имеют определенные законом временные рамки работы, по завершении их деятельности;

3) утверждение ключевых показателей эффективности деятельности государственных корпораций;

4) установление для всех госкорпораций четких критериев оценки степени достижения ими законодательно установленных для них целей;

5) установление предельных размеров вознаграждений высшего руководящего звена госкорпораций, а также постановка их в зависимость от достижения ключевых показателей эффективности деятельности госкорпораций;

6) введение в наблюдательные советы госкорпораций представителей государства;

7) контроль за расходованием государственных средств со стороны Счетной палаты;

8) распространение на госкорпорации действия федерального закона о размещении заказов и услуг;

9) определение порядка совершения сделок с заинтересованностью, а также осуществления крупных сделок и механизма урегулирования конфликта интересов;

10) внедрение программы снижения издержек и повышения рентабельности, основанной на рыночных принципах;

11) внедрение международных стандартов корпоративного управления, бюджетирования и обязательного раскрытия информации;

12) привлечение частных инвесторов и разработка совместных проектов, обеспечивающих гарантированный возврат на инвестированный капитал;

13) расширение технического и технологического сотрудничества с крупнейшими российскими и зарубежными частными корпорациями;

14) формулирование четких критериев эффективности для служащих госкорпораций, а также усиление ответственности за достижение поставленных перед ними целей;

15) распространение на работников госкорпораций отдельных ограничений, установленных для государственных служащих, механизмов урегулирования конфликта интересов и повышение лояльности сотрудников.

Формирование государственных корпораций было частью создания в Российской Федерации системы государственных институтов развития с целью повышения конкурентоспособности российской экономики и иных сфер, регулирование которых государственными органами власти не могло осуществляться с необходимой эффективностью, исходя из специфики поставленных перед ними задач, доступных методов и налагаемых ограничений.

При этом использование организационно-правовой формы государственной корпорации было обусловлено необходимостью исполнения функций и полномочий, не реализуемых и не совместимых в рамках иных существующих организационно-правовых форм, и требовавших исключений из общего законодательства. Кроме того, ряд функций, исполняемых корпорациями, реализуются исключительно в публичном (государственном) интересе.

Таким образом, инструмент государственных корпораций, возможно, потребует дальнейшего развития. Скорее всего, в сторону ослабления государственного влияния и усиления предпринимательской мотивации, вместе с повышением эффективности деятельности госкорпораций. В настоящее же время государственные корпорации следует рассматривать как механизм переходного периода от недостаточно эффективной модели государственного регулирования к модели инновационного развития на ближайшую перспективу.

Библиографический список

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями на 1 октября 2013 года. Части первая, вторая, третья и четвертая. Актуальное законодательство, ЭКСМО. Москва, 2013

2. Программа Правительства РФ по приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества в 2011-2013 гг.
3. Стратегия 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа http://2020strategy.ru/data/2011/11/29/1214527488/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%BA%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D1%83%20%D0%AE.%D0%A1%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf
4. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 16.11.2011) «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп., вст. в силу с 02.07.2013 г.).
5. Федеральный закон от 29.12.2010 № 437-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О внесении изменений в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Монографии, учебники, учебно-практические пособия, статьи в сборниках, периодическая печать

6. Авдашева С., Симачев. Ю. Государственные корпорации: можно ли оценить корпоративное управление?. Вопросы экономики. 2011, №6
7. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М.: Маркет ДС, 2013
8. Алехин Б., Захаров А., Государственные корпорации: облеченные властью и гибкие, М.: Экономика России: XXI век, 2012.
9. Бандурин, А.В. Деятельность корпораций. - М., 2011. – 600 с.
10. Бондарь Т. В. Государственная корпорация как новый институт реализации государственной собственности // Известия томского политехнического университета Выпуск№ 6 / том 312 / 2008 г.
11. Бутова Т.В., Кокаев З.А. Роль инноваций в устойчивом развитии экономики Российской Федерации. // Журнал «Вестник Академии» № 2, 2013

12. Бутова Т.В., Паскида О.И. Проблемы и способы оценки эффективности государственного управления: отечественный и зарубежный опыт. // Сборник научных статей по материалам Шестой Всероссийской конференции (Второй международной) научно-практической конференции 6-7 декабря 2011 //Издательство Моск.гуманит.университета, 2012
13. Бутова Т.В., Рагулина Ю.М. Особенности зарубежного опыта взаимодействия власти и бизнеса, возможности его использования в России с учетом национальной специфики. // Право и экономики: сборник научных трудов – Вып. 4/ Под ред. Косаренко Н.Н. М., 2011
14. Ваславская И. Государственные корпорации в стратегии экономического развития России. Статья// Вестник Института экономики РАН. 2010. №1.- С. 157-164
15. Грико Н.П. Роль государственных корпораций в экономической стратегии России. // Экономика и управление. 2009 №2
16. Казак А.Ю., Оганян М.Ш. Российские государственные корпорации: сущность, риски при осуществлении деятельности и пути их минимизации. // Успехи современного естествознания. 2009 №5
17. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Беляев Ю.К, Плотицына Л.А., Столяров Н.С., Цыгалов Ю.М., Батаева Б.С., Беляева Е.Ю., Большаков А.В., Бутова Т.В., Винников В.С., Полунин К.А., Панина О.В., Пухова М.М., Сычева Е.А. Под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. Москва. 2008.
18. Кудашкин В.В. Особенности правового статуса работников государственных корпораций // "Журнал российского права" №8, 2011.
19. Модернизация России: проблемы и пути их решения. Издание Автономной некоммерческой организации «Экспертно-аналитический центр по модернизации и технологическому развитию экономики», М., 2012, 538 с.

20. Петрова Ю.И., Кривцова М.К. Зарубежный опыт корпоративного управления в нефтегазовом комплексе. Вестник университета. №21/2013 г.
21. Попадюк Т.Г. Государственная инновационная политика России как императив обеспечения конкурентоспособности страны в условиях глобализации. // Журнал об инновационной деятельности. Инновации. 2008 №10
22. Пухова М.М. Проблемы корпоративного строительства в современной России// Экономические системы. 2013. № 2. С. 37-44
23. Пухова М.М. Специфика деятельности государственных корпораций в России (статья). // История и современность глазами молодых: антропологическая интерпретация национальных этнических, политических, экономических, правовых и социокультурных проблем. Материалы VII Международной научно-практической конференции. Железнодорожный, РГГУ, 2012
24. Пухова М.М., Будрин А.С. Особенности корпоративного управления и контроля в государственных корпорациях (статья). // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей. Вып. 7 в 3 ч. Часть 2: взаимодействие государства и бизнеса в реализации принципов КСО.–М.: Финансовый университет, 2012
25. Пухова М.М., Грынчаров П.К. Госкорпорации в отечественной экономике: специфика деятельности (статья). // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей. Вып. 7 в 3 ч. Часть 2: взаимодействие государства и бизнеса в реализации принципов КСО.–М.: Финансовый университет, 2012
26. Пухова М.М., Кривцова М.К. Анализ нормативно-правовой базы функционирования государственных корпораций. Определение вектора развития экономических наук в XXI веке: вызовы и решения: XVIII Международная научно-практическая конференция для студентов, аспирантов и молодых ученых 2 часть (банковское дело, бухгалтерский,

управленческий учет и аудит, макроэкономическое моделирование. развития экономической системы, менеджмент, мировая экономическая интеграция и трансформационные процессы в XXI веке, оценка роли маркетинга в формировании экономического потенциала, экономика труда. управления персоналом, экономическая теория) (г. Санкт-Петербург 15.02.2014г.) Центр экономических исследований.–176 стр.

27. Пухова М.М., Чахкиев Г.Г. Особенности функционирования государственных корпораций в российской экономике (статья). // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: Сборник научных статей. Вып. 6 в 3 ч. Ч.3: Корпоративные стратегии и технологии в современных условиях.-М.; Финансовый университет, 2011
28. Рагулина Ю.В. Инновационный потенциал организации как фактор конкурентоспособности. // Материалы научно-практической конференции «Проблемы сохранения экономического и экологического баланса в России во взаимодействии с тенденциями поступательного развития экономики». М.: МГОУ, 2011
29. Рагулина Ю.В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики. // М.: Транспортное дело России, №6, 2008
30. Серегина С.Ф. Роль государства в экономике.М: Дело и сервис, 2011
31. Соболев В. Принципы структуризации ресурсов государственной корпорации «Ростехнологии» и ее формирование как целостной производственно-экономической системы. // Транспортное дело России. 2009 №5
32. Степанов В.А. Государственные корпорации в условиях финансового кризиса. В кн. Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации. Материалы конференции, часть 1, 2009
33. Степанов В.А. Государственные корпорации как институт рыночной экономики. Экономические науки, №64, 2010

34. Чахкиев Г.Г., Кривцова М.К. - Модернизация и экономический рост как основные ориентиры корпоративного управления. Вестник Академии. № 3, 2013 г.
35. Шилин А.Н. Основные направления и тенденции развития государственных корпораций. // Транспортное дело России. 2009 №3.
36. Шишкин И.С. Корпоративное право – М.: Волтерс Клувер – 648 с., 2012.
37. Ясин Е.Г. Модернизация экономики и государство: в 3 кн. М.: ГУ-ВШЭ, 2012

Ресурсы сети Интернет

38. http://kapital-rus.ru/articles/article/224120 - Федеральное интернет-издание «Капитал страны»
39. http://www.economy.gov.ru – Министерство экономического развития РФ
40. http://www.gks.ru/ - Федеральная служба государственной статистики
41. http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/management/ - Органы управления государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»
42. Официальный сайт государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» - http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/management/supervisoryboard/

Роль потребительского рынка в развитии экономики муниципальных образований

The role of the consumer market in the economic development of municipalities

Мурар В.И. ,
студентка Факультета государственного и муниципального управления,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ващенко Р.Р. ,
студент Факультета государственного и муниципального управления,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель:
к.э.н., доц., зам.декана Факультета государственного и муниципального управления
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Бутова Т.В.

Аннотация

В научной работе рассмотрено значение и роль потребительского рынка, его структура. Обоснована необходимость регулирования рынка органами местного самоуправления. Также проведен анализ потребительских рынков разных муниципальных образований и предложены рекомендации по их развитию.

The article reveals the importance and the role of the consumer market , its structure and shows the necessity of market regulation by local governments . The

analysis of consumer market of different municipalities and recommendations for their development are also given below.

Ключевые слова / Key words:

- Потребительский рынок, сфера торговли, общественное питание, бытовое обслуживание населения, потребности населения, муниципальное образование

- The consumer market, trade, public catering, consumer services, the needs of the population, the municipality

Одним из приоритетных направлений деятельности органов местного самоуправления является развитие и регулирование потребительского рынка.

Потребительский рынок - важнейшая область рыночной экономики, которая выступает индикатором уровня социального развития общества, поскольку здесь переплетаются экономические и социальные составляющие народного хозяйства.

Правовед Н.Н. Таскаев определяет потребительский рынок как область деятельности, связанную с реализацией товаров (услуг), заказов, с исполнением, приобретением и использованием работ (услуг), приобретаемых потребителем исключительно для бытовых (личных) нужд, не связанных с извлечением прибыли.[1]

Более широко трактует данный вопрос, делая акцент на субъекты потребительского рынка, И.В. Скопина: «это совокупность отношений, возникающих между продавцами и покупателями работ, услуг, товаров, с одной стороны, и их потребителями – с другой; это отношения по поводу спроса, предложения и реализации предметов и услуг индивидуального

[1] Зейналов М.М., Нурмагомедова Л.М. Правовые основы определения понятия «потребительский рынок». «Современное право», № 5’ 2009

потребления, складывающиеся в торговле, общественном питании, сфере платных услуг»[2]

Под объектом потребительского рынка понимают выносимый на рынок продукт, который используют для индивидуального потребления в виде товаров и платных услуг. Структурообразующими элементами в части субъектных отношений со стороны спроса выступают носители спроса – потребители в лице всего населения региона, а также его отдельных демографических (молодежь, дети, пожилые люди) и экономических (низкодоходные и высокодоходные категории населения) групп; городское и сельское население. Со стороны предложения субъектами потребительского рынка являются товаропроизводители и производители услуг в лице предприятий, организаций, учреждений и частных лиц. Помимо этого, сюда включают субъекты инфраструктуры потребительского рынка.

Потребительский рынок обладает следующими свойствами: является инструментом формирования потребительских ценностей и удовлетворения потребностей населения; обеспечивает нормальное денежное обращение; создает новые рабочие места для населения; формирует сферу деятельности большого числа организаций и предприятий; прямо и косвенно воздействует на развитие других рынков.

В структуру потребительского рынка включают три основные сферы: торговлю, общественное питание и бытовое обслуживание, которые представляют собой совокупность товарных рынков и рынков услуг (рис.1).

[2]Скопина И.В. Регулирование развития регионального потребительского рынка // Управление региональными экономическими системами: Сб. ст. междунар. конф. Киров, 2003

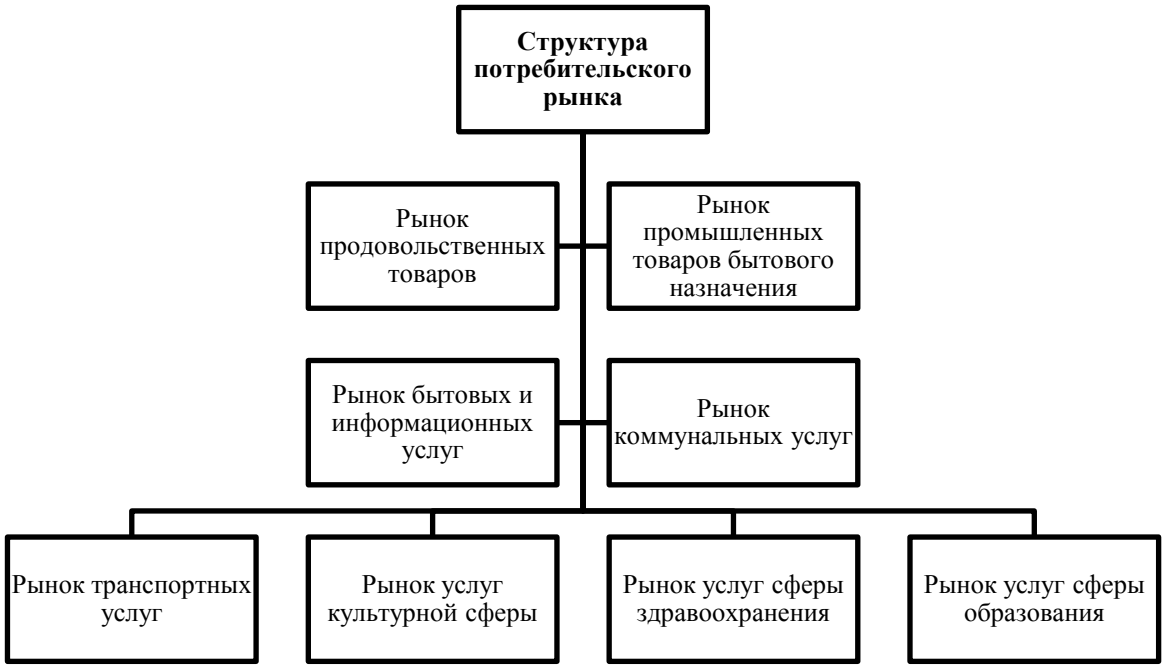


Рис.1 **Структура потребительского рынка**

Рассмотрим состояние потребительского рынка и его значение для развития экономики города.

Краснодар, как столица Кубани, выступает в качестве центрального звена потребительского рынка края. В нем сконцентрировано значительное количество предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, которые предлагают свои товары и услуги не только жителям города, но и покупателям близлежащих муниципальных образований, а также транзитным пассажирам.

В Краснодаре сосредоточено более 60 процентов всего розничного товарооборота Кубани, 42 процента оборота общественного питания и более 40 процентов от объема оказываемых платных услуг.[3]

В сфере торговли трудятся более 90 тысяч человек. В отраслях торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения занято почти половина всех субъектов малого предпринимательства.

[3] Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

В последние годы потребительский спрос заметно изменился, повысились требования к культуре обслуживания, качеству и ассортименту товаров. Возрос приток покупателей в организованную торговую сеть, обеспечивающую необходимые гарантии, более полный учет товарооборота, а также увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Краснодар упрочил свой статус крупнейшей торговой площадки не только Краснодарского края, но и всего Юга России. Обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей в городе Краснодаре составляет более 1107 кв. метров, что превышает среднекраевой уровень почти в 2 раза и опережает соответствующие показатели административных центров других краев и областей Юга России.

В городе значительно сократилось количество объектов мелкорозничной торговли, при этом возросло число супер- и гипермаркетов, торговых и торгово-развлекательных центров. По их количеству сегодня Краснодар уступает только Санкт-Петербургу.

Структуру розничной торговой сети Краснодара составляют[4]:

- 416 супер-, гипермаркетов;
- 6766 стационарных магазинов;
- 710 стационарных мелкорозничных объектов;
- 333 нестационарных объекта сезонного типа.

По специализации они подразделяются на:

- 23 рынка;
- 342 аптек;
- 4526 непродовольственных магазинов;
- 2240 продовольственных магазинов;
- 85 автосалонов.

В Краснодаре функционируют такие крупные торговые сети, как «X5RITAIL», «О'Кей», «Ашан», «Леруа Мерлен», «Лента», «М-видео»,

[4] Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

«Медиа-Маркт», «Техносила», «DOMO», «METRO», «Пятёрочка», «Бауцентр», «Перекрёсток», «Евросеть», «OBI», «Магнит», «Декатлон», «Эльдорадо», «Поиск», «Техносклад», «Спортмастер» и др.

В связи с ростом конкуренции розничных торговых сетей и гипермаркетов, оптовая торговля переходит на новые методы ведения бизнеса. По состоянию на 01.01.2013 года в муниципальном образовании город Краснодар зарегистрировано 11925 организаций, имеющих ОКВЭД оптовой торговли.[5]

Фактически осуществляют деятельность всего 2 600 предприятий, работающих с использованием складских помещений. В основном оптовые предприятия арендуют используемые площади.

Широко развивающейся сферой в городе выступает отрасль общественного питания. Для нее характерно стремительное расширение сети за счет ежемесячного открытия новых предприятий всех типов собственности, внедрение современных стандартов и технологий, связанных с сетевыми формами организаций. Для новых предприятий характерно повышенные условия комфортности и обслуживания посетителей, обширный ассортимент предлагаемых продуктов, изделий и услуг.

Общедоступная сеть общественного питания на 01.01.2013 включает 1049 предприятий на 55,5 тыс. посадочных мест.[6]

В Краснодаре насчитывается 79 ресторанов, 536 кафе, 58 баров, 235 закусочных и общедоступных столовых, 141 предприятие других типов, а также 6 магазинов «Кулинария».

Численность работающих в отрасли составляет около 13 тыс. человек.

Оборот крупных и средних предприятий общественного питания в 2012 году составил 1,2 миллиарда рублей, или 116,9 процента к уровню 2011 года.

---

[5] Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

[6] Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

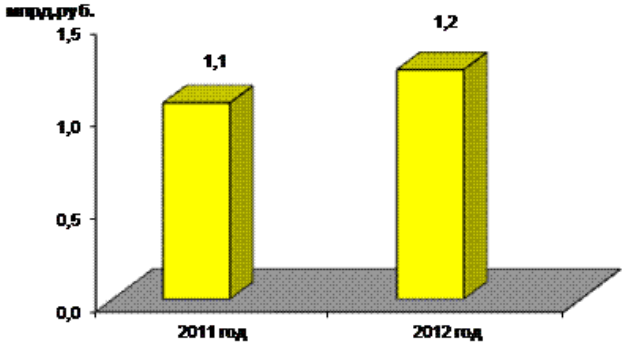


Рис.2 Оборот крупных и средних предприятий общественного питания в 2011-2012гг.[7]

Немаловажное значение имеет и бытовое обслуживание граждан. На сегодняшний момент в сфере бытового обслуживания населения трудятся более 23 тыс. человек на 2645 объектах сферы бытовых услуг, из них:[8]

- парикмахерских и салонов красоты – 743;
- мастерских по ремонту одежды – 150;
- мастерских по ремонту обуви – 118;
- мастерских по ремонту бытовой техники – 74;
- мастерских по ремонту телерадиоаппаратуры – 28;
- мастерских по ремонту оргтехники и компьютеров – 94;
- мастерских по ремонту сотовых телефонов – 78;
- бань, саун – 111;
- фото – 57;
- приёмных пунктов химчисток, прачечных – 46;
- автомоек – 500;
- прочие услуги – 646.

В 2012 году оборот крупных и средних предприятий бытового обслуживания населения составил 55,2 миллиарда рублей, или 106,3 процента к уровню 2011 года.

---

[7] Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

[8] Там же

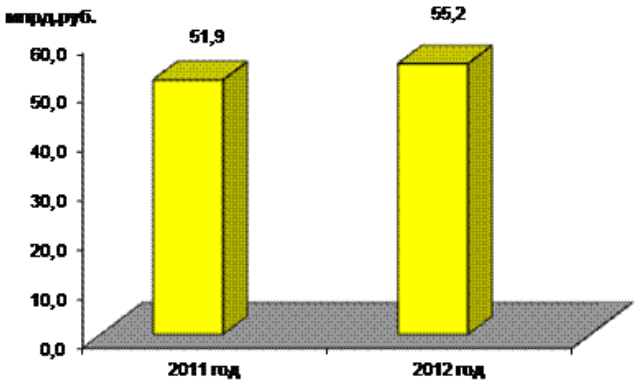


Рис.3 Оборот крупных и средних предприятий бытового обслуживания в 2011-2012 гг.[9]

Проведенное исследование дало возможность сделать следующие выводы. Сфера потребительского рынка играет важнейшую роль в социально-экономическом развитии города. Она обеспечивает рабочие места для более 126 тыс. человек и создает условия для осуществления деятельности почти половины всех субъектов малого предпринимательства. Увеличение оборота предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания свидетельствует о конкурентоспособной среде на рынке и развитом деловом климате.

Внедрение современных стандартов и технологий как по обслуживанию населения, контролю качества продукции, так и по учету товарооборота и количеству оказываемых услуг обеспечивает всецелое удовлетворение потребностей жителей, а также повышение налоговых поступлений в бюджет, что способствует развитию муниципального образования и повышению качества жизни населения.

Перейдем к анализу потребительского рынка муниципального образования города Оленегорска с подведомственной территорией.

В торговой сфере осуществляют свою деятельность 136 предприятий розничной торговли всех форм собственности совокупной общей площадью 27,4 тыс.кв.м и совокупной общей площадью торговых залов 17,9 тыс.кв.м, в

[9] Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

том числе (таблица 1):

Таблица 1

Обеспеченность торговыми площадями города Оленегорска[10]

Профиль предприятий розничной торговли	Количество Магазинов - всего	из них по месту осуществления деятельности					
		Количество магазинов		Общая площадь (кв.м)		Площадь торгового зала (кв.м.)	
		город Оленегорск	н.п. Высокий	город Оленегорск	н.п. Высокий	город Оленегорск	н.п. Высокий
Всего - из них:	136	106	30	27365,2	1500,4	17879,1	994,5
продовольственные	65	50	15	5899,9	895,2	2841,0	574,2
промышленные	58	43	15	8193,4	605,2	6383,5	420,3
смешанные	13	13	-	13271.9	-	8654,6	-

Структура фактической обеспеченности торговыми площадями в городе Оленегорске имеет вид:

- магазинами с реализацией продовольственной группы товаров – 106,0 кв.м на 1000 человек населения при минимальном нормативе 121,0 кв.м;

- магазинами с реализацией непродовольственной группы товаров – 238,2 кв.м на 1000 человек населения при минимальном нормативе 276,0 кв.м.

Для данного муниципального образования существует потребность в открытии новых торговых предприятий. Ценовая политика функционирующих объектов розничной торговли непродовольственной группой товаров указывает на слабую конкуренцию на потребительском

[10]Официальный сайт органов местного самоуправления муниципального образования город Оленегорск с подведомственной территорией. [Электр. ресурс]: http://www.gorodolenegorsk.ru/podderzhka_predp/1289/(дата обращения: 17.02.14)

рынке сложной бытовой техники, компьютерной техники, мебели, хозяйственных товаров и одежды. Ограниченность предложения продукции, его ассортимента препятствует достижению доступности товаров для всего населения и удовлетворению его потребностей в полной мере.

В сфере общественного питания осуществляют свою деятельность 18 предприятий всех форм собственности с общим числом посадочных мест на 998 человек, из них 1кафе с площадью зала обслуживания посетителей 85,0 кв.м находится в населенном пункте Высокий.[11]

Существующая сеть общедоступного общественного питания не удовлетворяет спрос населения в виду отсутствия здоровой конкуренции.

В настоящее время на территории города работает 51 объект бытового обслуживания населения, из них по видам оказываемых услуг (таблица 2):

Таблица 2

Виды услуг, предоставляемых в городе Оленегорске[12]

Вид услуги	Количество объектов (единиц)	
	всего	в т.ч. в н.п. Высокий
Ремонт обуви	6	1
Ремонт и пошив одежды, головных уборов	4	-
Ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов и изготовление металлоизделий	3	-
Ремонт и техническое обслуживание транспортных средств	5	-
Изготовление и ремонт мебели	3	-
Химическая чистка и крашение	-	-
Услуги прачечных	1	-
Услуги бань и душевых (саун)	2	-
Услуги по ремонту жилья, мебели	8	-
Услуги парикмахерских	14	2
Услуги фотоателье	2	-
Ритуальные услуги	1	-
Ремонт часов	1	-
Резка стекла, зеркал, обработка, шлифовка граней, сверление, производство изделий из стекла	1	-

[11] Официальный сайт органов местного самоуправления муниципального образования город Оленегорск с подведомственной территорией. [Электр. ресурс]: http://www.gorodolenegorsk.ru/podderzhka_predp/1289/(дата обращения: 17.02.14)

[12] Там же

В городе Оленегорске в начале 2012 года был проведен социологический опрос населения на предмет удовлетворенности сферой потребительских услуг, оказываемых в муниципальном образовании.

Согласно опросу, на рынке бытовых услуг муниципального образования отсутствуют или недостаточно развиты такие необходимые для полноценного проживания услуги как:

- химическая чистка и крашение;
- ремонт сложной бытовой техники;
- ремонт компьютерной техники.

Приветствовалось бы развитие производства продукции сельского хозяйства: птицеводства (куры, гуси, кролики и др.), тепличного хозяйства (помидоры, огурцы, зелень).

Таким образом, анализ потребительского рынка данного муниципального образования обосновал следующие выводы. Нехватка торговых площадей, предприятий общественного питания и бытовых услуг, недостаточное предложение товаров и услуг вызывает удорожание продукции, отсутствие широкого ассортимента. Низкая конкуренция мешает внедрению современных технологий и форм организации бизнеса. Все это ограничивает доступность продукции для низкодоходных групп населения и препятствует удовлетворение потребностей жителей города в полной мере.

В настоящее время, в условиях вступления в ВТО на органы местного самоуправления ложится важная задача по адаптации и поддержке участников потребительского рынка. Прежде всего, необходимо:

- создание благоприятных условий для повышения предпринимательской активности, как главного индикатора развития муниципального образования;
- рациональное размещение хозяйствующих объектов по его территории.

Кроме того, местные органы должны уделять особое внимание вопросам качества и безопасности продукции, насыщению и диверсификации рынка. Таким образом, особая роль государственного

регулирования на муниципальном уровне заключается в учете интересов всех участников рынка.

Помимо всего, использование положительного зарубежного опыта по контролю качества продукции, развитию потребительского кредита, созданию разветвленной инфраструктуры повысит эффективность функционирования потребительного рынка. Опыт США необходимо переосмыслить и научиться применять в России на уровне муниципальных образований. Безусловно, процесс реорганизации потребует определённых финансовых и человеческих ресурсов, но это не должно стать помехой для реализации поставленных целей. Учитывая пройденный США путь от первых законов по контролю безопасности потребительских товаров, качества продуктов питания и до чётко отработанной структуры потребительского кредитования, требуется таким образом настроить процесс реформирования в России, чтобы он занял меньше времени, но принёс не менее оптимистичные результаты, соответствующие планам и прогнозам.

Согласно данным анализа, потребительский рынок города Краснодара во многом отвечает необходимым требованиям. Однако есть потребность дальнейшего повышения уровня информационно-методического обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимо формирование соответствующей инфраструктуры в вопросах кредитно-финансовой поддержки предприятий и организаций сферы потребительского рынка. Так, например, применяя опыт США, возможно создание специализированных информационных агентств: кредитных бюро и кредитно-сыскных бюро, которые позволят собрать всю необходимую финансовую и личную информацию о потенциальных клиентах, снижая риски и издержки предприятий.

Для решения проблем развития потребительского рынка города Оленегорска необходимо осуществить следующие мероприятия:

- диверсификация потребительского рынка путем открытия новых предприятий, создания здоровой конкуренции. Необходимо разработать

программы поддержки малого и среднего бизнеса, включающие не только финансовую помощь(выдачу субсидий), но и различные налоговые льготы и налоговые каникулы для отдельных групп субъектов малого бизнеса.

- Внедрение современных технологий и форм организации бизнеса. Использование таких форм, как государственно-частное партнерство, которое позволяет распределить риски между участниками и учитывать интересы обеих сторон.
- Формирование перспективных планов развития сферы торговли, общественного питания, бытовых услуг, учитывающих необходимость в создании тех или иных предприятий в соответствие с прогнозами численности населения и планами застройки жилых массивов.
- Повышение уровня квалификации и профессиональной этики персонала.

Таким образом, органы местного самоуправления могут обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие путем регулирования потребительского рынка. Потребительский рынок -это один из инструментов воздействия на повышение уровня жизни, а также показателей качества жизни жителей любого муниципального образования.

Подводя итог, можно выделить основные задачи муниципального регулирования потребительского рынка:

- организация насыщенности рынка, широкого ассортимента товарами и удовлетворение спроса на товары и услуги разнодоходных групп населения;
- обеспечение ценовой доступности и защита интересов низкодоходных групп населения;
- создание условий на нормативном уровне для развития деловой активности в муниципальном образовании; стимулирование внедрение новых технологий и методов обслуживания населения;
- обеспечение добросовестной конкуренции, недопущение монополизации рынка;

- защита прав потребителей, обеспечение доступности и безопасности продукции

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 05.04.2013) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"

2. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

3. Закон *РФ* "О защите прав потребителей" от 7 февраля 1992 г. N 2300-I

4. Зейналов М.М., Нурмагомедова Л.М. Правовые основы определения понятия «потребительский рынок». «Современное право», № 5’ 2009

5. Скопина И.В. Регулирование развития регионального потребительского рынка // Управление региональными экономическими системами: Сб. ст. междунар. конф. Киров, 2003

6. Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электр. ресурс]: http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi (дата обращения: 17.02.14)

7. Официальный сайт органов местного самоуправления муниципального образования город Оленегорск с подведомственной территорией. [Электр. ресурс]: http://www.gorodolenegorsk.ru/podderzhka_predp/1289/(дата обращения: 17.02.14

РОЛЬ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

THE ROLE OF NON-FINANCIAL REPORTING IN STATE CORPORATES DEVELOPMENT

Нефедова К.А. , Неретина А.Д.
студенты
ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

проф., д.э.н., зав. кафедрой
«Корпоративное управление»
ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Беляева И.Ю.

Аннотация: Современная экономика становится все более требовательной к развитию социальной ответственности российских корпораций. Ежегодно растет число компаний, применяющих систему нефинансовой отчетности как одного из основных факторов успешного функционирования корпорации. В представленной научной работе рассмотрены основные тенденции развития корпоративной нефинансовой отчетности в РФ, а также рассмотрена структура нефинансовой отчетности одной из влиятельных российских компаний ОАО «РЖД».

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, корпорации, стейкхолдеры, факторы распространения, ОАО «РЖД»

Annotation: The modern business requires new quality of the social responsibility reports of Russian corporations. Annually increases the number of companies providing sustainability reports along with corporate financial reports. As a result, such reports are considered as the main factor of the successful corporate development. The presented work examines the tendencies of development of non-financial reporting. In addition, the report of the influential Russian company is analyzed.

Key words: non- financial report, corporations, stakeholders, factors of distribution, OAO “RGD”.

1. Тема корпоративной социальной ответственности является объектом пристального внимания, в особенности со стороны общественности, как в России, так и в мире. В современном мире для делового бизнеса становится очевидным, что завоевание прочных позиций в национальной и мировой экономике возможно только через повышение эффективности и усиления конкурентоспособности. Ответственное ведение бизнеса предполагает необходимость отчитываться перед обществом за оказываемое на него экономическое, экологическое, социальное воздействие вследствие деловой активности.

2. В соответствии с данными Регистра нефинансовых отчетов, который ведет Corporateregister.com, начиная с 1999 и заканчивая 2011 годом, в Регистр включает около 38 тысячи отчетов, опубликованных 8673 компаниями. При этом отмечается стабильный поступательный рост этого процесса: каждый 5 лет количество опубликованных отчетов увеличивается 2 раза. В настоящее время компании преимущественно из Великобритании, США и Японии отводят значительную роль корпоративной социальной ответственности, а также занимают лидирующее положение по выпуску нефинансовых отчетов, более 3 тысячи отчетов (Рис.4). Среди остальных

стран особенно выделяются европейские компании.

3. Что касается России, то в международном пространстве Россия занимает сравнительно скромное, но вполне оптимистическое положение (Рис.5). В соответствии с данными Национального регистра, представленными Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), в России около 111 компаний и организаций составляют и выпускают нефинансовые отчеты в виде отдельного документа.

4. За последние 7 лет отмечается заметный прорыв российских компаний в введении и составлении нефинансовой отчетности, что выражается в следующих результатах: • растет общее количество компаний, выпускающих (или выпускавших ранее) нефинансовые отчеты (отчеты в области устойчивого развития, отчеты о корпоративной социальной ответственности, социальные, экологические отчеты); • расширяется отраслевая принадлежность отчитывающихся компаний; • растет количество компаний, раскрывающих информацию в отчетах по триединому итогу (экономическая, экологическая и социальная результативность); • улучшается качество предоставляемой в отчетах информации; • наблюдается совершенствование систем управления вопросами, относящимися к КСО или устойчивому развитию.

5. На 01.01.2011 г. – в Национальном регистре представлены отчеты компаний 14 отраслей, на 01.01.2007 г. – семи отраслей. Из Табл. 1 видно, что наиболее стабилен процесс нефинансовой отчетности в нефтегазовом секторе, где ни одна из начавших выпускать отчеты компаний не прекратила этого делать. Более того, количество отчитывающихся компаний постоянно растет: по состоянию на конец 2011 г. из крупных компаний, чьи акции обращаются на финансовых рынках (как минимум на российских), не выпускает нефинансовый отчет только «Сургутнефтегаз».

6. Основным типом отчета, который используют российские компании,

является отчет по триединому итогу, который включает данные по экономической, экологической и социальной результативности. При этом сами компании могут определять тип отчета как «социальный» или «отчет о корпоративной ответственности». Такой тип отчета позволяет описать деятельность компании во всем ее многообразии и показать взаимосвязи между стратегией развития бизнеса и участием компании в решении вопросов, которые волнуют общество. Такой подход считается более предусмотрительным и соответствует мировым тенденциям.

7. Основными системами отчетности, которые компании используют при подготовке нефинансовых отчетов, являются Руководство по отчетности в области устойчивого развития (GRI) и Социальная хартия российского бизнеса. По итогам 2011 г. можно констатировать, что систему отчетности GRI в той или иной степени использовали более 70% российских компаний от общего числа компаний, выпустивших отчеты, и более 85% от числа компаний, выпустивших отчеты по триединому итогу.

8. На сегодняшний день большинство компаний использует годичный цикл отчетности. Однако количество компаний, которые приняли решение использовать или перейти на двухгодичный цикл, несколько увеличилось: помимо компаний «ЛУКОЙЛ» и «Полюс Золото», такой подход используют также ОАО «СУЭК», ОАО «Газпром», ОАО «Трансаэро». При этом ОАО «НОВАТЭК», наоборот, начало использовать годичный цикл отчетности вместо двухгодичного.

9. Независимая оценка качества сведений, которые представляют о себе компании внешнему сообществу, приобретает все большее значение в условиях дефицита общественного доверия и в контексте решения задач укрепления репутации, повышения информационной открытости и прозрачности деятельности, а также для развития корпоративной нефинансовой отчетности как одного из инструментов достижения этих целей. В последние годы наряду с профессиональным заверением получает

распространение в России и в мире общественное заверение как существенный фактор надежности и укрепления доверия заинтересованных сторон. Так, формат общественного заверения Советом РСПП по нефинансовой отчетности в 2011 г. выбрали 15 компаний, а в 2010 г. – шесть компаний. [1] Продолжает использоваться формат общественных слушаний в целях общественного заверения.

10. Сегодня ни одно ключевое решение в структуре ОАО "РЖД" не принимается без учета заинтересованных стейк-холдеров, таких как государство, акционеры, работники (бывшие, уволившиеся, неработающие пенсионеры), пользователи рынка транспортных услуг, поставщики товаров и услуг, государственные и общественные организации.

11. ОАО «РЖД» рассматривает корпоративную социальную ответственность как основополагающий принцип корпоративного управления, как базовый фактор динамичного и устойчивого развития — сегодня и в долгосрочной перспективе. ОАО «РЖД» стремится соблюдать эффективный баланс между тремя составляющими устойчивого развития: экономикой, экологией и социальной сферой.

12. Начиная с 2006 года Компания ежегодно публикует Корпоративные социальные отчеты, которые включают анализ существенных воздействий на экономическую, экологическую и социальную сферы, сведения о развитии системы управления нефинансовыми рисками и динамику показателей устойчивого развития. Нефинансовая отчетность ОАО «РЖД» подготовленна в соответствии распоряжением ОАО «РЖД» от 22 апреля 2013 г. № 955 р «О подготовке корпоративного социального отчета ОАО «РЖД» за 2012 год» и доступна всем заинтересованным лицам на корпоративном сайте.

13. Нормативной методической базой подготовки отчета являются

[1] Общественное заверение нефинансовых отчетов: российская практика [Электронный ресурс] URL: http://media.rspp.ru/document/1/6/6/6607498a6c949ee6e2c66036f18d8031.pdf

следующие документы:[2] руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI версии G3, глобальный договор ООН, стандарт верификации отчетов AA1000, социальная хартия российского бизнеса, базовые индикаторы результативности РСПП. Рекомендации по использованию в корпоративно нефинансовой отчетности.

14. Корпоративный социальный отчет ОАО «РЖД» - это комплексный документ, включающий информацию по всем направлениям корпоративной социальной ответственности, реализуемым в ОАО "РЖД". В структуре отчета представлены такие разделы, как производственная безопасность, улучшение условий труда, охрана окружающей среды и ресурсоснабжение, управление персоналом, молодежная политика, молодежная оздоровительная программа, корпоративная пенсионная система, благотворительная деятельность.

15. Таким образом, последние 5-7 лет стали переломными для развития нефинансовой отчетности в России. Все больше компаний становятся на путь зарубежных транснациональных компаний. Претерпевает изменения и само понятие нефинансовой отчетности, расширяется структура социальных отчетов. Это, в свою очередь, приводит к необходимости разработки новых требований к ее содержанию, а также степени ее транспарентности. Ввиду того, что использование нефинансовой отчетности предоставляет корпорациям такие бенефиты как устойчивый имидж и эффективное распределение ресурсов, руководство компаний отчетливо видят перспективы внедрения нефинансовой отчетности в корпоративный документооборот. Компания ОАО “РЖД” является одним из удачны примеров, когда внедрение такой практики привело к значительному улучшению общих экономических показателей корпорации. Тем не менее, стоит помнить, что практика корпоративной нефинансовой отчетности еще не укоренилась в российской корпоративной среде, что

[2] Корпоративный социальный отчет за 2012 год ОАО «РЖД»

предполагает наличие проблем, требующих эффективного решения.

Список используемой литературы

1. Л.П. Веревкин/ Социальная ответственность бизнеса/ Мониторинг общественно мнения №1(95), 2010

2.Corporateregister.com [Электронный ресурс] URL: http://www.corporateregister.com/members/images/Banking.pdf

3. Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности/ Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов за 2008-2011 год, 2012

4. Национальный регистр нефинансовых отчетов [Электронный ресурс] URL: http://xn--o1aabe.xn--p1ai/simplepage/157

5. Общественное заверение нефинансовых отчетов: российская практика [Электронный ресурс] URL: http://media.rspp.ru/document/1/6/6/6607498a6c949ee6e2c66036f18d8031.pdf

6. Официальный сайт ОАО "РЖД" - http://rzd.ru/

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF EVALUATION OF EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF MUNICIPAL AUTHORITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION ON THE EXAMPLE OF THE VOLGOGRAD REGION

Арутюнова А.С.
студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
Овсянникова Д.К.
студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Г. Москва

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент, Бутова Т.В.

Аннотация

В статье проведен анализ основных показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления Волгоградской области**.** Констатируется, что сегодня проблема эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных образований является одной из наиболее острых в сфере государственного управления. Говорится о важности реформирования органов местного самоуправления для получения эффективного результата деятельности.

The article analyzes the key performance indicators and local governments of the Volgograd region. The fact that today the problem of efficiency of local government municipalities is one of the most acute in the area of public administration is stressed.

It`s noticed the importance of reforming the local government for effective performance.

Ключевые слова

органы местного самоуправления, оценка эффективности и результативности муниципальных органов власти, методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления;

local governments, performance evaluation of the local government, the methods of performance assessment of local government.

Урюпинский район расположен в северо-западной части Волгоградской области. По результатам комплексной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Волгоградской области за 2013 год, Урюпинский район находится на 9 месте с показателем 54% по стобалльной шкале[1].

Таблица 1. - Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Урюпинского муниципального района за 2013 год

Наименование показателя	2013 год
Удовлетворенность населения медицинской помощью (%)	56
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования (%)	45
Удовлетворенность населения качеством общего образования (%)	70
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами (%)	63
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления (%)	87
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры (%)	79

Данные, представленные в таблице, показывают, что население более всего удовлетворено качеством предоставляемых услуг в сфере культуры. Однако

[1] Портал Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций Волгоградской области [Официальный сайт].- URL: http://economics.volganet.ru

показатели удовлетворенности дошкольным образованием не достигли приемлемого уровня. Так же качество медицинской помощи не соответствует норме.

Ленинский район расположен в юго-восточной части Волгоградской области на левом берегу реки Ахтубы, в 67 км от г. Волгограда. По результатам комплексной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Волгоградской области за 2013 год, Ленинский район находится на 23 месте с показателей 47 % по стобалльной шкале[2].

Таблица 2. - Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Ленинского муниципального района за 2013 год

Наименование показателей	2013 год
Удовлетворенность населения медицинской помощью (%)	67
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования (%)	46
Удовлетворенность населения качеством общего образования (%)	58
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами (%)	22
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления (%)	52
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры (%)	55

Из таблицы №2 следует, что самый высокий показатель удовлетворенности населения относится к медицинской помощи – 67%. Однако дошкольное образование не получает даже 50% из ста возможных. Самый низкий показатель – удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами – 22%.

Стоит отметить, что горизонтальные связи между районами области налажены довольно слабо, несмотря на тот факт, что с их помощью осуществляется непосредственное направленное взаимодействие элементов всей системы. Сказанное в полной мере применимо к области как социальной организации и объясняет особую актуальность исследования процессов

[2] Администрация Ленинского муниципального района [Официальный сайт].- URL: http://adm-leninskiy.ru

горизонтального взаимодействия ее составных частей - районов, которые как раз и являются упомянутыми центрами принятия решений. Именно горизонтальные отношения спаивают область в единый организм. Самостоятельные в пределах, закреплённых за ними полномочий и предметов ведения, районы объективно заинтересованы в координации своих действий во всех сферах: в политической (во взаимоотношениях с районной властью, в частности - по вопросам совместного ведения), в экономической (объединение ресурсного, финансового, инвестиционного потенциала), в социальной (вопросы миграции населения). Даже такой краткий перечень проблем, решаемых посредством координации действий районов, наглядно показывает значение горизонтального уровня отношений.

Для решения обозначенных выше проблем требуется единый центр принятия решений как конечный пункт отправления власти. Им является Совет руководителей местного самоуправления[3].

Совет руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе (далее - Совет) является постоянно действующим совещательным и консультативным органом, образованным в целях обеспечения взаимодействия Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области и развития местного самоуправления в Волгоградской области.[4]

Основными задачами Совета являются:

1) выработка рекомендаций по повышению эффективности взаимодействия органов государственной власти Волгоградской области и органов местного самоуправления Волгоградской области в целях реализации планов и программ социально-экономического развития Волгоградской области и муниципальных образований Волгоградской области;

---

[3] О внесении изменений в Закон Волгоградской области от 06 декабря 2006 г. № 1373-ОД «О выборах в органы местного самоуправления в Волгоградской области»

[4] Портал Волгоградской областной Думы [Официальный сайт].- URL: http://volgoduma.ru/

2) содействие представительным органам муниципальных образований Волгоградской области в осуществлении полномочий, возложенных на них в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Волгоградской области;

3) содействие сотрудничеству Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области.

Указанный орган власти приобретает особенную важность, поскольку позволяет районом Волгоградской области взаимодействовать между собой, как единое целое, и в то же время он делегирует полномочия по решению проблем некоторым подведомственным структурам и органам непосредственно самих муниципальных образований, что предполагает тесное сотрудничество с органами местного самоуправления муниципальных образований и контроль с обеих сторон[5].

Скоординированная работа органов местного самоуправления муниципальных образований обеспечивает высокие показатели развития Волгоградской области в целом. Созданный Совет руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе обеспечивает единство и целенаправленность программ отдельных муниципальных образований, что приводит к повышению общего уровня благосостояния.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» предусматривает, что местная власть создается для непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения, в нем содержатся перечень вопросов местного значения и полномочия органов местного самоуправления. В то же время если необходимость «самоконтроля» эффективности муниципальных образований является очевидной, то целесообразность внешнего мониторинга эффективности не столь однозначна.

---

[5] Шугрина Е.С. Организационные основы местного самоуправления: учеб.пособие./ Е.С. Шугрина.- М.: Юристъ, 2008; с. 635

Внешний мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления должен играть информационную роль, обеспечивая распространение данных среди всех заинтересованных получателей: населения, муниципальных органов власти, общественных организаций.

Методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в настоящее время нормативно закреплена и охватывает основные сферы ответственности муниципалитетов. Оценка в соответствии с установленными требованиями должна производиться на ежегодной основе, при этом в задачу органов власти субъектов Российской Федерации входит формирование сводного доклада о результатах мониторинга эффективности деятельности.

Всего в отчетах муниципальных образований приводится около 130 показателей с учетом принятых субъектами Российской Федерации дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов по вопросам организации сбора, вывоза, утилизации и переработки бытовых и промышленных отходов, благоустройства и озеленения территории, освещения улиц. Доклады включают в себя: таблицы с фактическими значениями целевых показателей и текстовые материалы, содержащие описание реализованных мероприятий, позволивших обеспечить улучшение значений показателей, в том числе сведения о принятых правовых актах органов местного самоуправления; описание причин, повлекших ухудшение значений показателей с соответствующими пояснениями; характеристику мер, реализуемых или планируемых к реализации для достижения планируемых значений показателей; сведения о предполагаемом объеме расходов в ключевых сферах деятельности муниципалитетов.

Однако методы мониторинга деятельности органов местного самоуправления проведения страдают одним недостатком, сокращающим возможность применении полученных результатов. Этот недостаток - ежегодный характер мониторинга. Проведение оценки лишь по истечении

отчетного года не позволяет решать с достаточной эффективностью задачу по оперативной поддержке усилий муниципалитетов в решении задач местного значения.

Повысить эффективность оценки деятельности органов местного самоуправления можно за счет проведения мониторинга отдельных ключевых показателей чаще, чем один раз в году. Получаемой информации в этом случае должно быть достаточно для принятия решений по поддержке наиболее «проблемных» муниципальных образований, не дожидаясь формирования годового отчета.

Тем самым целью оперативной оценки эффективности деятельности муниципальных образований станет получение предварительных данных об эффективности исполнения муниципальными образованиями своих функций по показателям, характеризующимся интенсивной динамикой изменений в течение года.

Таблица 3. - Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Волгоградской области за 2013-2014 года

Наименование показателя	2013 год	План (2014 - 2016 гг.)
Удовлетворенность населения медицинской помощью (%)	72,34	85
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования (%)	44,76	56,47
Удовлетворенность населения качеством общего образования (%)	68,39	77,92
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами (%)	75,27	84,97
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления (%)	58, 15	69,36
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры (%)	77,07	88,56

Эффективность деятельности органов местного самоуправления, как и любых других властных структур, зависит от множества факторов, среди которых отдельного внимания заслуживает взаимопонимание между ними и населением. При этом следует отметить, что налаживание этого взаимопонимания должно быть основано на инициативных действиях именно

властных структур. Создание эффективного механизма взаимодействия с обществом является одной из важнейших социальных обязанностей органов местного самоуправления.

В качестве предложения по повышению эффективности деятельности органов местного самоуправления, установление надежной и стабильной связи с органов местного самоуправления и населения муниципального образования, повышение популярности муниципального образования, повышение степени доверия граждан к деятельности органов местного самоуправления, необходимо утвердить программу «Информирование населения о деятельности органов местного самоуправления на территории Волгоградской области в 2014 году».

Для достижения указанных целей необходимо решение следующих задач:

- своевременное и полное информирование населения Волгоградской области о деятельности органов местного самоуправления, путем обеспечения режима публичности, открытости и прозрачности деятельности администрации;
- привлечение общественного интереса к деятельности органов местного самоуправления;
- осуществление взаимодействия органов местного самоуправления и средств массовой информации на основах социального партнерства;
- активизирование освещения социально-значимых тем, создание новых социально-значимых проектов.

Слаженная работа в достижении поставленных целей позволит решить острые проблемы современного этапа развития анализа эффективности деятельности органов муниципальной власти

Библиографический список

1. О внесении изменений в Закон Волгоградской области от 06 декабря 2006 г. № 1373-ОД «О выборах в органы местного самоуправления в Волгоградской области»

2. Портал Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций Волгоградской области [Официальный сайт].- URL: http://economics.volganet.ru

3. Администрация Ленинского муниципального района [Официальный сайт].- URL: http://adm-leninskiy.ru

4. Портал Волгоградской областной Думы [Официальный сайт].- URL: http://volgoduma.ru/

5. Шугрина Е.С. Организационные основы местного самоуправления: учеб.пособие./ Е.С. Шугрина.- М.: Юристъ, 2008.

Прогнозирование состояния внешней торговли Республики Беларусь
Prediction of the foreign trade of the Republic of Belarus

Пархоменко А.А.

Студент, Белорусский государственный экономический университет,

г. Минск

Научный руководитель доктор экономических наук, доцент,

Герасенко В.П.

Аннотация

В статье проведен анализ основных показателей внешней торговли Республики Беларусь, на основе которого построен научно-обоснованный прогноз экспорта товаров и услуг на краткосрочный период. Констатируется, что экспорт является движущей силой экономического роста и основным фактором повышения благосостояния. Говорится о важности государственного регулирования внешней торговли.

The aim of the article is to provide the reader with some material on analysis of the foreign trade of the Republic of Belarus and prediction of export in the short term. The fact that export is a driving force of the economic growth and one of the major factors of welfare improvement is stressed. It`s noticed the importance of the public regulation of the foreign trade.

Ключевые слова

внешняя торговля, платежный баланс, торговый баланс, прогнозирование экспорта, реальный обменный курс, экспорт товаров и услуг, счет текущих операций

foreign trade, balance of payments, balance of trade, prediction of export, real exchange rate, export of goods and services, current account

Несмотря на ориентацию правительства на внешнеторговую политику импортозамещения, за последние двенадцать лет импорт товаров и услуг в стоимостном выражении увеличился более чем в 6 раз, экспорт в 6,8 раз (рисунок 1). Степень открытости национальной экономики увеличилась со 137,7 % в 2000 году до рекордных 179,2 % и 160,1 % в 2011-2012 гг., что свидетельствует о высокой степени открытости и интегрированности национальной экономики в мировое хозяйство.

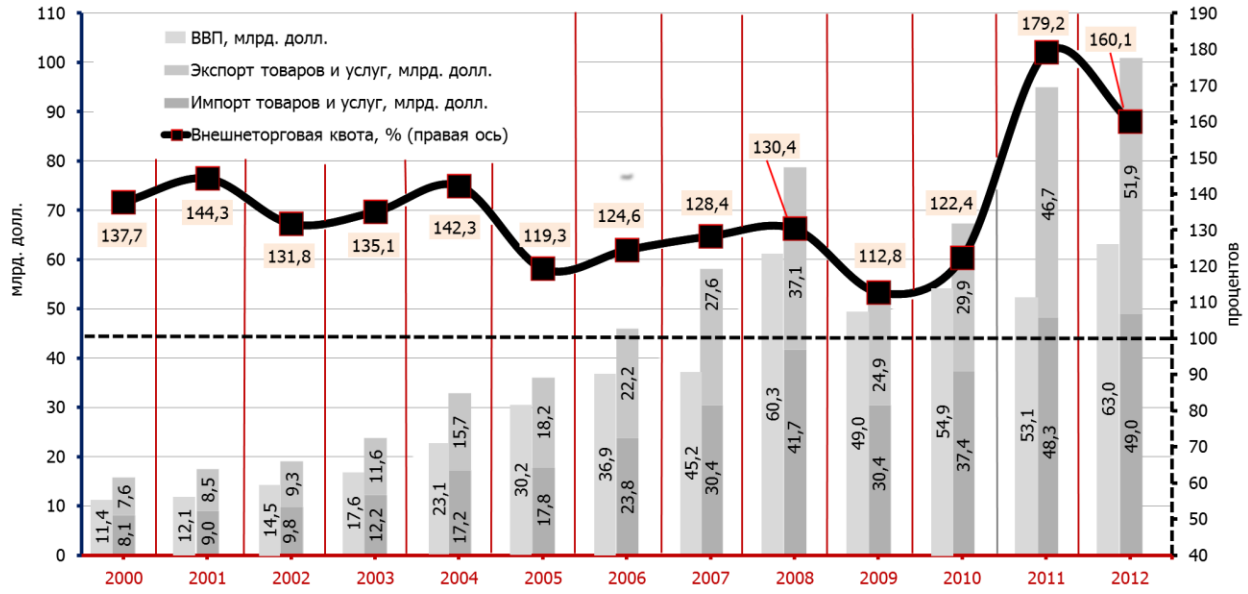


Рисунок 1 – Склонность экономики Республики Беларусь к экспорту и импорту

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В 2012 г. применительно к экономике Беларуси наблюдалось действие известной в экономической теории закономерности, а именно, по мере укрепления бел. рубля происходило ухудшение состояния торгового баланса. На рисунке 2 показана функциональная зависимость величины сальдо внешней торговли товарами и услугами от изменения реального обменного курса к доллару США, рассчитанного по индексу цен промышленных производителей. При пересечении сглаженных прямых образуется своеобразный крест, подтверждающий применимость к экономике Беларуси утверждения из экономической теории о том, что укрепление валютного курса приводит к

снижению ценовой конкурентоспособности экспорта и возрастанию объёмов импорта, и как следствие к уменьшению и (или) образованию отрицательного сальдо внешней торговли. В 2012 году реальный обменный курс к доллару по PPI увеличился на 13,7 % и достиг 101 % к декабрю 2010 года, а с августа 2012 года ежемесячно регистрируется отрицательное сальдо внешней торговли.

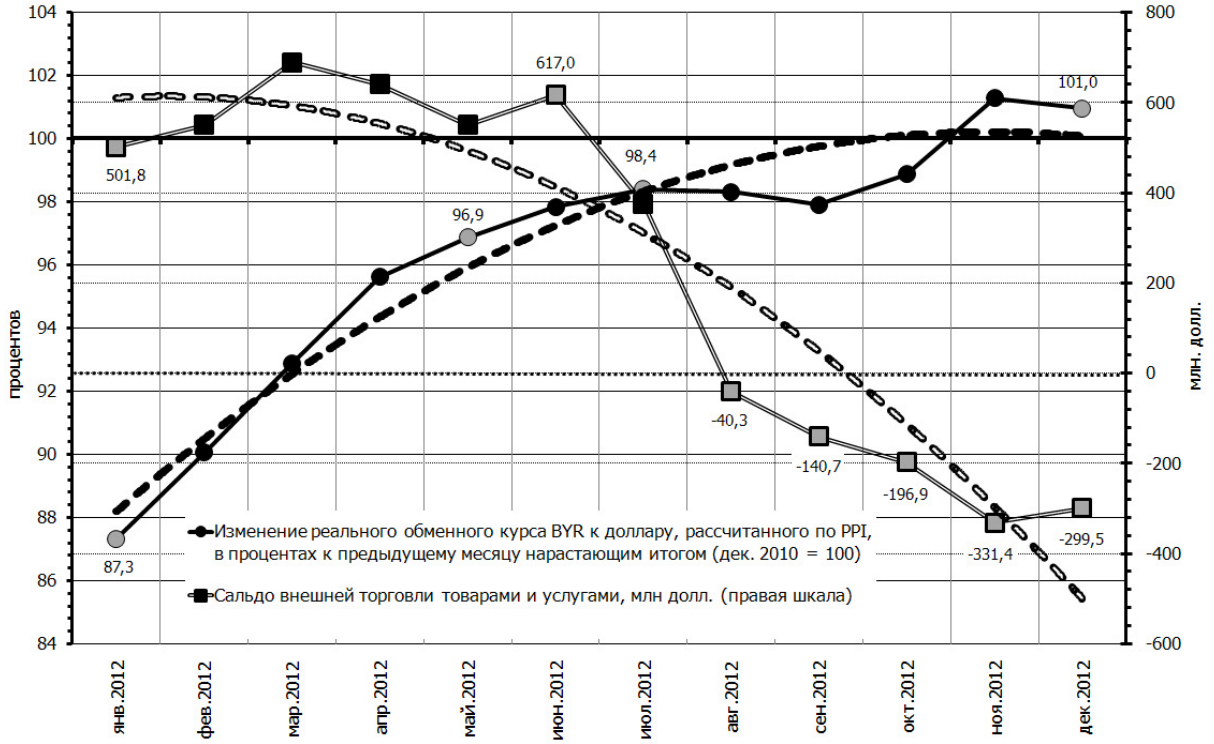


Рисунок 2 – Динамика реального обменного курса BYR к доллару и сальдо внешней торговли товарами и услугами в 2012 году

Примечание – Источник: собственная разработка по данным Национального банка Беларуси

В 2012 г. в III-м и IV-м кварталах происходило также ухудшение состояния текущего счета платежного баланса. Если в III-м квартале отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса к ВВП составило 4,2%, то в IV-квартале – уже 11,1%, что свидетельствует о наличии серьезного дисбаланса. Существуют два основных способа повышения ценовой конкурентоспособности и устранения дисбаланса во внешней торговле органами государственного управления – девальвация национальной валюты и/или снижение средней заработной платы, выраженной в национальной

валюте, и как следствие – снижение себестоимости и отпускных цен на продукцию.

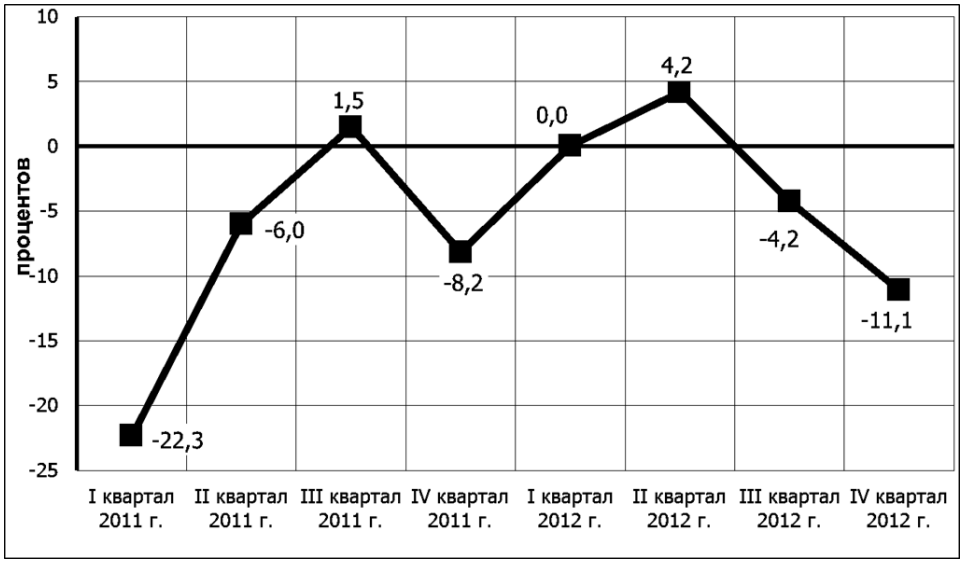


Рисунок 3 – Сальдо счета текущих операций платежного баланса РБ (в % к ВВП)

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Проблема отрицательного сальдо является наиболее значимой в кризисный период. Преимущества, которые получили экспортеры от девальвации 2011 года, в 2012 году были практически исчерпаны. Это произошло в результате сохранения относительно высокой инфляции (несмотря на укладывание в прогнозный коридор 19-22%) с момента выхода на единый обменный курс белорусского рубля в ноябре 2011 года, что в реальности приводило к укреплению белорусского рубля по отношению к доллару США, евро и российскому рублю. Как следствие, на фоне ухудшения ценовой конкурентоспособности белорусской экономики в IV квартале продолжился поступательный рост отрицательного сальдо торгового баланса (рисунок 4). Так, в ноябре 2012 г. отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами достигло максимального значения 6,2 % по отношению к ВВП , при этом пороговое значение экономической безопасности составляет минус 5 %. В 2013 году запланировано положительное сальдо на уровне 0,7 %.

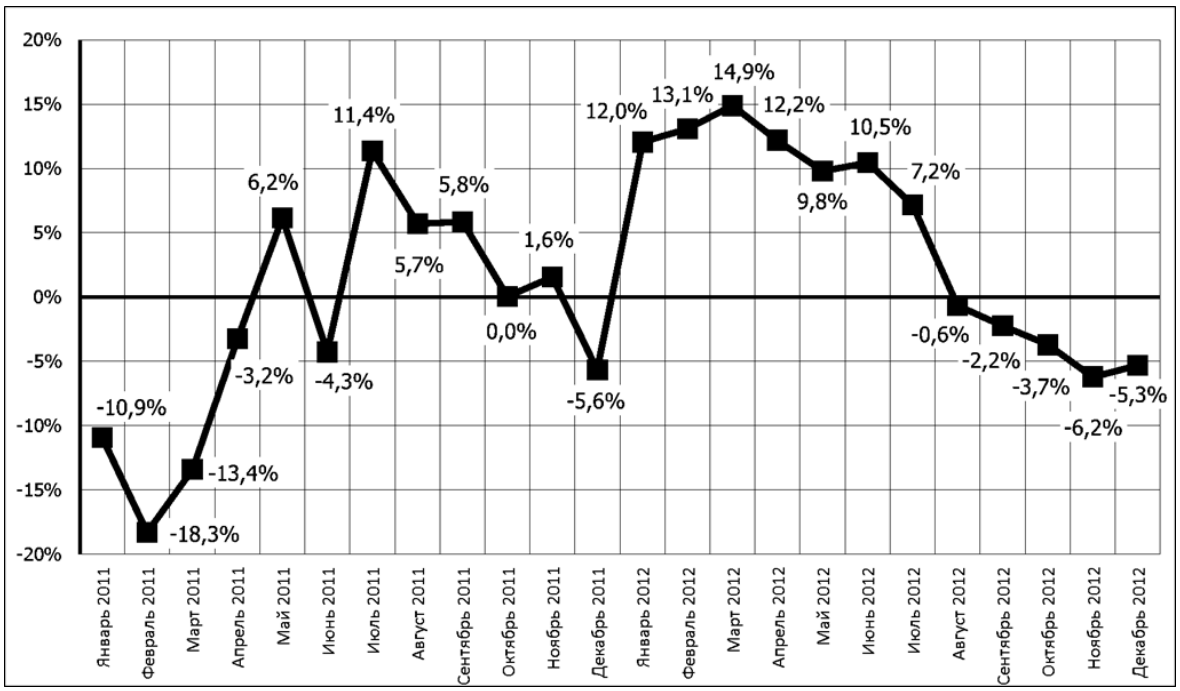


Рисунок 4– Сальдо внешней торговли Республики Беларусь (в % к ВВП)

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Одной из особенностей белорусского экспорта товаров является взаимозависимость от количества и стоимости импорта топливно-энергетических ресурсов. На одну треть стоимости экспорта в 2009-2012 гг. приходится суммарный экспорт нефти (до 2,8 %) и нефтепродуктов (22,4-27,9 %), калийных удобрений (5-7,4 %), что свидетельствует о зависимости общей величины экспорта Беларуси от цен и спроса на небольшую группу сырьевых товаров на мировом рынке (рисунок 5). Значительную долю экспорта товаров занимает молочная и мясная продукция (5,4-7,7 %), тракторы и грузовые автомобили (4-6 %), другие виды продукции занимают незначительный удельный вес. Для расширения возможностей преодоления негативного влияния на экономику неблагоприятной конъюнктуры необходимо осуществление диверсификации белорусского экспорта.

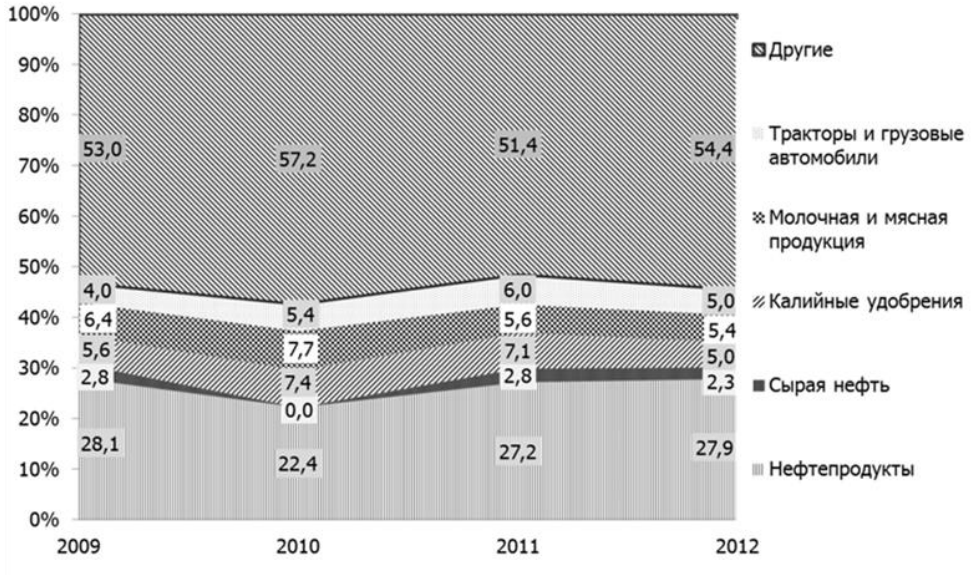


Рисунок 7 – Динамика структуры экспорта товаров Республики Беларусь

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что для эффективного государственного регулирования внешней торговли, а также для её прогнозирования в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе необходимо осуществлять мониторинг основных её показателей.

Для построения эконометрической модели экспорта товаров и услуг Республики Беларусь была выбрана методика корреляционно-регрессионного анализа. В результате моделирования по квартальным данным 2003-2012 гг. экспорта товаров и услуг и реального эффективного обменного курса *REER* по CPI, а также после введении фиктивной переменной *D* (X_2) с I квартала 2009 года в силу влияния негативного фактора на экспорт в лице мирового финансового кризиса получено уравнение линейной регрессионной модели, которое имеет вид:

$$\hat{y} = 35781{,}14 - 31248{,}14 * X_1 - 1849{,}84 * X_2$$

(t) (16,62) (-14,18) (-3,42)

$R^2 = 0{,}9036$ F = 173,51 DW = 1,05

Экономический смысл полученного уравнения заключается в том, что при увеличении реального эффективного обменного курса по CPI на 0,001 ед.,

экспорт товаров и услуг в среднем за квартал уменьшиться на 31,2 млн. долларов США до 2009 года и на 33,1 млн. долларов после.

Коэффициент детерминации R^2 близок к 1,а это значит, что качество регрессии очень хорошее. Можно утверждать, что изменчивость экспорта товаров и услуг на 90,36 % объясняется реальным эффективным обменным курсом по CPI скорректированным на влияние мирового финансового кризиса и на 9,64 % прочими неучтенными и случайными факторами. Однако в остатках присутствует автокорреляция 0,477 и критерий Дарбина-Уотсона (DW) равен 1,05 при допустимых табличных значениях от 1,39 до 1,6. Попытка избавиться от автокорреляции путем ввода новых переменных не привела к увеличению критерия DW.

Достоверность по уровню значимости критерия Фишера составляет значительно меньше, чем пороговое значение в 0,05, следовательно, модель значима. Так как F > Fкр, то коэффициент детерминации и, следовательно, уравнение в целом является значимым, а исходные данные хорошо согласуются с моделью, ее можно использовать при прогнозировании.

С целью оценки прогнозных свойств модели был построен ретроспективный прогноз экспорта товаров и услуг (рисунок 8). Модель позволяет получить достаточно точный прогноз экспорта на краткосрочную перспективу, так как в 2012 году предсказанное значение (51 554 млн долл. США) незначительно отличается (на 200 млн. долл.) от фактического значения (51 756 млн. долл.). Точность прогнозирования экспорта помогло улучшить введение фиктивной переменной, характеризующей влияние мирового финансового кризиса в 2009 году.

Разработанную модель прогнозирования экспорта товаров и услуг можно использовать для прогнозирования в краткосрочной перспективе при принятии отдельных решений. Прогнозирование экспорта товаров и услуг в краткосрочной перспективе позволяет объективно оценить выполнимость планов правительства в системе с другими прогнозными показателями. Таким образом, при моделировании экспорта товаров и услуг была математически

доказана функциональная зависимость объема экспорта товаров и услуг и реального эффективного обменного курса по CPI.

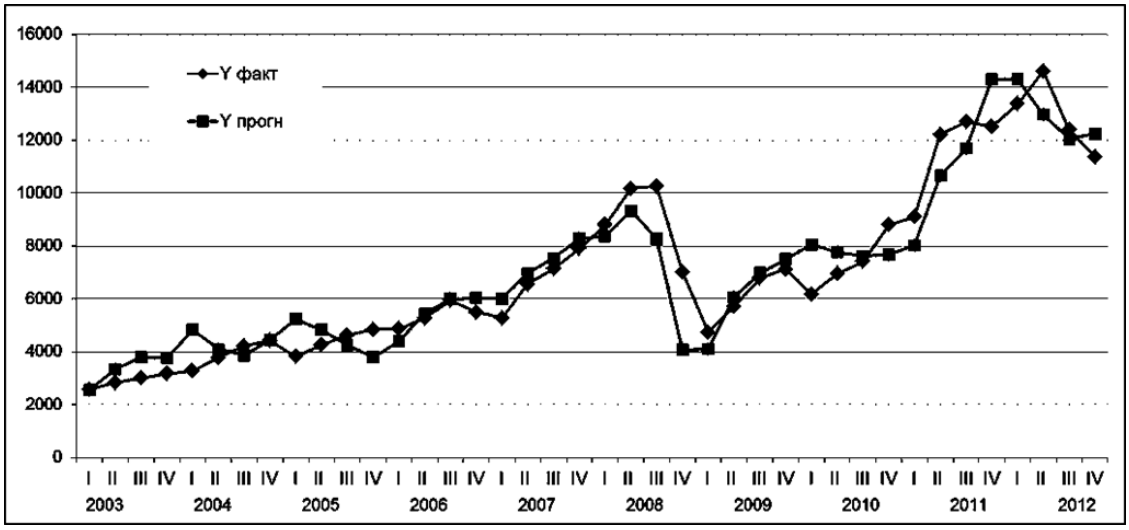


Рисунок 8 – Прогнозные и фактические значения экспорта товаров и услуг

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального Банка Республики Беларусь

Библиографический список

1. Внешняя торговля. Статистические данные [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь – Режим доступа:http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/ftrade1.php. – Дата доступа: 24.02.2014.
2. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за 2012 год / Нац. Банк Респ. Беларусь – Минск, 2013. – 186 с.
3. Бурдыко, Н.М. Методология анализа и регулирования платежного баланса: Экономический бюллетень № 2 (104) / Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2006. – 103 с.
4. Бурдыко, Н.М., Кравцов М.К. Эконометрические модели анализа и прогнозирования важнейших показателей внешней торговли Республики Беларусь : Экономический бюллетень № 1 (79) / Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2004. – 45 с.

Совершенствование системы управления физической культуры и спорта в Российской Федерации

Improvement at management system of physical culture and sports in the Russian Federation

Разыграева М.Г.
Студентка, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
Щукин И.А.
Студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
Научный руководитель: проректор по социальной и воспитательной работе, кандидат экономических наук, доцент, Кожаринов А.В.

Аннотация

В статье рассматривается сфера физической культуры и спорта в развитых зарубежных странах, затрагиваются аспекты нормативно-правового регулирования спорта в Российской Федерации и за рубежом. Большое внимание уделяется применению государственно-частного партнерства в сфере развития физической культуры и спорта на муниципальном уровне, а также анализу деятельности местных органов власти различных государств в области спортивных услуг, обладающих неоспоримой социальной значимостью.

The article touches upon the sphere of physical education and sports in particular developed countries. The paper takes into consideration the legal regulation of sports in the Russian Federation and abroad. Much attention is given to the public-business partnership and the analysis of the local authorities of different countries in the field of sports services with undeniable social impact.

Ключевые слова

физическая культура, массовый спорт, местные органы власти, государственно – частное партнерство, зарубежный опыт развития спорта;

physical education, mass sport, local authorities, public-business partnership, international experience of sports development.

В последние три десятилетия спорт перестал быть просто развлечением, зрелищем и формой досуга. Современный мировой спорт превратился в динамично развивающуюся индустрию, активным участником которой стал бизнес. Отмечая характеристику индустрии спорта необходимо отметить различные формы ее проявления.

Современный спорт - это:

- новая и специфическая сфера экономических и деловых отношений;
- вид профессиональной трудовой деятельности (в первую очередь, для спортсменов, тренеров и менеджеров);
- важнейший экономический ресурс, существенно влияющий на уровень и динамику экономического развития страны (и, в частности, на возможности развития предпринимательской деятельности непосредственно в спорте и в связи со спортом);
- бизнес (для профессиональных клубов и лиг, спортивных и маркетинговых агентств, спортивных менеджеров и промоутеров, телеканалов и СМИ);
- эффективный канал продвижения на рынке своей продукции и своего бренда (для спонсоров и рекламодателей);

- возможность формирования позитивного и привлекательного для покупателей имиджа своей компании (через участие в спортивных событиях).

К настоящему времени в России продолжает формироваться целостная система правового регулирования физической культуры и спорта. Ранее оно осуществлялось в рамках Основ законодательства Российской Федерации о физической культуре и спорте от 27 апреля 1993г., теперь же основывается на Федеральном законе от 4 декабря 2007г. "О физической культуре и спорте в Российской Федерации".

Главная необходимость нормативно-правового регулирования современного спорта заключается в признании за государством участия в регламентации спортивного движения и закрепления за физической культурой и спортом фундаментального общественного значения для культурной и национальной идентичности.

В практике европейских законодателей физическое воспитание относится к предметам ведения регионального и местного уровней, поскольку средства, выделяемые правительством страны, расходуются в основном на финансирование профессионального спорта, возведение спортсооружений национального масштаба и организацию спортивных мероприятий, а также проведение научно-исследовательской и информационной деятельности. Средства местных органов власти идут, главным образом, на развитие спорта для всех и на содержание команд по игровым видам спорта, спортивных клубов, строительство и эксплуатацию спортивных сооружений муниципального характера[3].

Согласно данным Совета Европы, правительство выделяет на развитие спорта от 2% (Германия), 5% (Великобритания), 8 % (Швейцария) до 46 % (Португалия) и 65 % (Венгрия) от общей суммы. Остальную часть финансируют местные бюджеты (от 35 % до 98 %). Их средства используются в основном на массовый и детский спорт, что

наглядно демонстрирует следующая таблица государственных субсидий на развитие спорта в ряде европейских государств (см. табл№1)[2].

Таблица № 1

Соотношение объема финансовых затрат на развитие физической культуры и спорта в европейских странах

Страна	**Доля правительства (%)**	**Местные органы власти (%)**
Германия	2	98
Великобритания	5	95
Швейцария	8	92
Швеция	10	90
Финляндия	15	85
Франция	23	77
Испания	24	76
Италия	43	57
Португалия	46	54
Венгрия	65	35

В развитых зарубежных странах сфера спорта четко разделена на массовый спорт, или спорт для всех, спорт высших достижений и профессиональный спорт. Главная роль местных органов власти в большинстве зарубежных стран заключается в создании одинаковых условий для занятий спортом во всех районах и общинах и оказании помощи всем занимающимся физкультурой и спортом[5]. Это, в первую очередь, заключается в строительстве и реконструкции как новых, так и действующих сооружений, надлежащей их эксплуатация и эффективном использовании. Например, в Сан-Франциско базируется 2 профессиональных клуба, выступающих в ведущих спортивных лигах. К ним относятся американская футбольная команда San Francisco 49ers, а также бейсбольная команда San Francisco Giant [6]. Кроме того, в США,

муниципалитеты значительно превосходят другие местные органы управления по статьям расходов на пожарную охрану, полицейскую службу, реконструкцию городов, строительство и эксплуатацию аэропортов, автостоянок, дорог, библиотек, парков и зон отдыха, удалению отходов. В других сферах местного управления, затрагивающих сферы социального обеспечения, муниципалитеты тратят от 10 до 45% от общей суммы соответствующих местных расходов. Важная роль муниципалитетов в системе местного управления США объясняется, прежде всего, тем, что они являются органами управления преимущественно в городах. Там проживает 87% населения страны, где потребность в местных социально-экономических службах наиболее высока.

Популяризация здорового образа жизни привела к увеличению количества американцев, отказавшихся от вредных привычек и начавших уделять большое внимание занятиям спортом. Учитывая высокую занятость современного американца, сделать это непросто. Согласно исследованиям, значительную часть американского общества занимают болельщики. Они могут даже не заниматься спортом, а ревностно следить за успехами любимой команды. Многие известные люди Los Angeles можно увидеть таких всемирно известных болельщиков, как Эдди Мерфи, Мэтт Деймон, Стивен Спилберг. Так, например, президент США Барак Обама болеет за команду «Pittsburg Steelers», а Бред Питт за « Manchester United»[7].

Ещё одним ярким примером заинтересованности населения сферы физической культуры и спорта является Великобритания. Согласно данным BBC, английская премьер-лига, национальная футбольная ассоциация и правительство Великобритании создают новый фонд, который в течение 3 лет выделит около 5 миллиардов рублей на развитие массового футбола в стране. Деньги пойдут на реконструкцию имеющихся спортивных объектов и подготовку перспективных футболистов.

Финансирование нового проекта начнется в 2014 году. По словам британского министра спорта Хелен Грант, «спорт имеет силу, для того, чтобы изменить жизнь».

Для сравнения, на российский массовый футбол в 2008–2015 годах в рамках реализации Федеральной Целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» планируется потратить в три раза больше — 16,6 миллиардов рублей[1]. В настоящий момент деятельность правительства и местных органов власти активно занимается поддержкой олимпийских видов спорта в Великобритании. Организация UK Sport, которая отвечает за распределение финансов между олимпийскими и паралимпийскими видами спорта, будет получать порядка 125 млн. фунтов в год. Более того, по словам Кэмерона, успехи олимпийцев безусловно ведут к увеличению популярности спорта, в том числе детского и любительского. Стоит отметить, что премьер-министр не забыл о детском спорте, акцентируя внимание на том, что в течение следующих четырех лет в школьный спорт будет вложен 1 млрд. фунтов[8].

Анализ деятельности органов власти различных государств в области физической культуры и спорта позволяет сделать вывод, что массовый спорт в первую очередь является механизмом оздоровления населения, достижения самореализации, самовыражения и развития, а также средством борьбы против асоциальных явлений. Поэтому государства придают вопросам развития массового спорта особую значимость, ставя основной целью активное вовлечение населения в сферу физической культуры и спорта. Основными характеристиками процессов развития массового спорта являются: повышение роли государства в поддержке массового спорта, а также всех форм организации деятельности в данной сфере, использование массового спорта в профилактических и лечебных мероприятиях, профилактике негативных социальных явлений,

использование спорта в нравственном, эстетическом и интеллектуальном развитии молодежи.

В России большую часть финансовой ответственности за развитие системы физкультуры и спорта берёт на себя государство. Сфера физической культуры и спорта в Росси в абсолютных суммах финансируется по нарастающему тренду, ежегодно бюджетные ассигнования увеличиваются в среднем на 47,0%. При общих тенденциях увеличения финансирования сохраняется небольшой удельный вес расходов на физическую культуру и спорт в федеральном бюджете и относительная неизменность доли отрасли на уровне 0,17 - 0,2% от ВВП, что примерно в 10 раз меньше, чем в развитых странах [4].

На сегодняшний день для поддержки отрасли спорта только бюджетных финансовых средств недостаточно. Ежегодные расходы бюджетов всех уровней составляют около 0,7% к общей сумме расходов и согласно данным федерального бюджета РФ на 2013-2015 гг. предполагается уменьшение доли финансирования физической культуры и спорта на 0,6% к ВВП. В свою очередь Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 г. предполагает увеличение количества людей, занимающихся спортом с 15% до 40%, количество стадионов, спортивных комплексов и спортивных площадок. В этих условиях осуществляется активный поиск дополнительных средств для строительства объектов спортивных объектов, повышения эффективности использования бюджетных средств на эти цели и обеспечения эффективного сочетания интересов бизнеса и государства. В качестве такого инструмента на первый план выдвигается государственно-частное партнерство.

В настоящее время развитие физической культуры и спорта является одним из приоритетных направлений России. Это подтверждается количеством международных спортивных мероприятий, в которых Россия в ближайшее время примет участие и которые планирует принять на своей

территории. В связи с этим для массового и профессионального спорта необходимы значительные инвестиции, как государственного, так и частного секторов экономики. Использование механизма ГЧП позволяет:

1. Осуществить более качественное и более комплексное развитие физической культуры и спорта в России;

2. Повысить инвестиционную привлекательность данной отрасли;

3. Снизить долю государственных затрат на финансирование физической культуры и спорта;

4. Уменьшить временные рамки на осуществление политики по развитию отрасли.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р "Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года"

2. Голов В.А. Функции и социально-политическая деятельность государства в сфере физической культуры и спорта//Фундаментальные исследования.-2007.

3. Петрова Ю.И., Довгаль С.А., Судибье А.О. Зарубежные подходы к венчурной инновационной деятельности и возможности их использования в российской практике// Вестник академии.2013.№2. С.47-50

4. Российский статистический ежегодник: 2008:стат. сборник/Росстат. - М.:Росстат, 2009

5. Шумилов В.М. Правовая система США. М.: ООО «ДеКА», 2003.

6. http://www.americancities.ru/index.php/san-francisco - Информационный портал Американские города

7. http://www.americansights.ru/sport - Информационный портал Спорт в США

8. http://hurrayenglish.ru/sport/ - Информационный портал Спорт в Великобритании

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Решеткова К.И.
Студентка 4 курса, финансово-учетного факультета,
Калужского филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Калуга

Научный руководитель:
Костина О.И., к.э.н, профессор кафедры «Финансы и кредит »

Аннотация: Научная работа посвящена решению проблем повышения эффективности источников финансирования государственных услуг в сфере общего образования. В ходе исследования отражены теоретические основы формирования финансового обеспечения системы общего образования в РФ и за рубежом. Практически обоснованы показатели эффективности и результативности использования бюджетных средств в системе общего образования Калужской области. Предложена бальная система оценки для расчета фонда оплаты труда (ФОТ) педагогических работников общеобразовательных учреждений региона.

Annotation: Scientific work is devoted to the solution of problems of increasing efficiency of finance sources of the state services in the sphere of the general education. During research theoretical foundations of financial security formation of the general education system in the Russian Federation are reflected are investigated. Efficiency and productivity indicators of budgetary funds in the general

education system of the Kaluga region are proved. The score system of an assessment for calculation of the compensation fund (CF) of pedagogical employees of educational institutions in the region is offered.

Ключевые слова: образование; бюджетная реформа; бюджет РФ; бюджет субъекта РФ; государственная программа; бюджетный анализ; показатели эффективности и результативности бюджетных средств; бюджетирование, ориентированное на результат; нормативное подушевое финансирование.

Keywords: general education; budgetary reform; budget of the Russian Federation; budget of the subject of the Russian Federation; sources of financing of the state services; multichannel financing; state program; budgetary analysis; indicators of efficiency and productivity of budgetary funds; budgeting focused on results; standard per capita financing.

Переход российской экономики к рыночным отношениям вызвал необходимость проведения структурной перестройки системы образования с учетом требований рынка, изменения механизма финансирования и управления сферой образования. Одним из приоритетов реформы общего образования является совершенствование механизма финансирования.

Наиболее значимые процессы реформирования сферы образования начались с принятием Федерального закона 8 мая 2010 г. №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Основой нового закона является выделение трех типов учреждений. В соответствии с законом формами государственных, муниципальных учреждений признаются: автономные, бюджетные, казенные. Формы различаются по степени независимости от государства и степени финансово-хозяйственной самостоятельности.

Новый закон «Об образовании» вступил в силу с 1 сентября 2013 года. Если говорить о формальной стороне, то закон приходит на смену двум

нормативным актам, которые работали в системе. Это, «Закон об образовании», принятый в 1992 году и закон «О высшем и послевузовском образовании».

Документы эти были приняты практически 20 лет назад, они были приняты в других социально-экономических условиях – за 20 лет, конечно, наша страна поменялась, поменялась не только страна - поменялось и образование, ученики и учителя. Поэтому формально закон заменяет эти два законодательных акта. Если говорить о содержании, то прежде всего этот закон объединил все лучшие образовательные практики, которые сложились за это время в российском и международном образовании. Но основное достоинство нового закона – то, что закон представляет реальные механизмы доступности качественного образования, именно качественного образования, независимо от пола, возраста, места жительства, социального статуса, состояния здоровья и других условий учащегося. Какие это механизмы? Прежде всего, создаются финансовые гарантии обеспечения доступности образования, прописаны требования к нормативу финансирования образовательных учреждений. На сегодняшний день норматив должен включать все расходы образовательных учреждений, что важно, учреждение не будет финансироваться, исходя из его статуса – оно будет финансироваться по тому набору, объему и качеству услуг, которое оно оказывает населению.

Впервые, на законодательном уровне признается особый статус педагога. При этом, очень подробно говорится об академических правах и свободах педагога, серьёзно прописываются меры социальной поддержки и гарантий со стороны государства. В последние годы ведущие страны мира приступили к осуществлению преобразований своих систем образования, порой выливающихся в глубокие и многоплановые реформы.

В странах с развитой рыночной экономикой роль государства в сфере образовательных услуг значительно выше, чем в современной Российской Федерации. Государственный сектор занимает господствующие позиции. Так,

даже в одной из наиболее рыночных стран – США – 90% детей посещают государственные школы.

Анализируя источники финансирования, которые используются в системе образования разных стран, можно сделать вывод, что смешанное финансирование является более эффективным, чем чисто государственное или исключительно частное. Аргументы в пользу как государственных, так и частных источников финансирования образования связаны с тем, что образование выполняет весьма важные экономические и социальные функции, которые приносят пользу всему обществу.

Значительная доля государственных расходов на образование в большинстве зарубежных стран свидетельствует о том, что государство принимает на себя существенные обязательства по обеспечению системы школьного образования бюджетными ресурсами. И это позволяет обеспечить полный охват детей школьного возраста обязательным и бесплатным общим средним образованием.

Российская Федерация в настоящее время находится на этапе глобальных изменений в экономике и социальной сфере, важнейшими проявлениями которых выступают инновационный путь развития страны, гуманизация основных сфер жизни, повышение роли образования, науки и культуры в обществе.

Современное состояние образования в России характеризуется недостаточностью бюджетных средств, выделяемых государством для обеспечения функционирования данной сферы деятельности. Целесообразно отметить, что основная часть расходов ложится на региональные и местные бюджеты. Такое распределение полномочий закреплено новым Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», который вступил в силу в сентябре 2013 года.

Исследования показали, что расходы областного бюджета на образование имеют тенденцию к увеличению и составляют $^1/_5$ всего объема расходов. Так, в

2013 г. расходы бюджета Калужской области составили 8606,8 млн.руб. (20,38%) от общей суммы расходов , что на 1,86% больше уровня 2012 г. и на 33,60% уровня 2011 г, соответственно.

Финансирование образования, главным образом, осуществляется программно-целевым методом. За счет бюджетных ассигнований из областного бюджета ежегодно проводятся различные конкурсы, олимпиады, торжественные собрания ученых Калужской области, научные чтения, выставки научно-исследовательских и творческих работ студентов и учащихся, осуществляемые вне программных мероприятий.

Значительная доля финансирования из областного бюджета приходится на общее образование. Наметилась тенденция к увеличению данной статьи расходов как в абсолютном, так и в относительном выражении. В 2013 году расходы на общее образование составили 6225,2 млн.руб. или 72,33%, что значительно превышает расходы 2011 года на 1447,1 млн.руб (30,29%). Увеличение расходов в основном обусловлено снижением расходов в процентном соотношении по другим подразделам.

В территориальных бюджетах предусматриваются средства на проведение мероприятий и содержание учреждений, находящихся в их ведении, и реализацию собственных программ развития. В тех случаях, когда одни и те же расходы финансируются из разных бюджетов, применяется термин «многоуровневое финансирование». Если же источниками поступления финансовых ресурсов являются не только бюджетные ассигнования, но и внебюджетные средства, употребляется термин «многоканальное финансирование».

Это обусловлено тем, что, несмотря на то, что бюджетные ассигнования в образовательную сферу с каждым годом все увеличиваются, финансовых средств все равно не достаточно. Формирование многоканальной системы финансирования предполагает создание принципиально новой экономической инфраструктуры отрасли. Поиск оптимального соотношения между

государственным и частным финасированием образования стал ключевой проблемой реформирования системы общего образования во многих странах.

Экономистами предлагается формировать региональный фонд финансирования образования с функциями организации экономической поддержки образовательных учреждений на региональном уровне.

Средства фондов финансирования образования целесообразно всего формировать за счет внебюджетных поступлений (благотворительные взносы, внебюджетные средства местных органов власти, поступления от собственной коммерческой деятельности), а также средства, которые могут формироваться за счет введения отчислений на образование предприятий и организаций. средства таких фондов могут быть использованы на реализацию региональных программ развития образования, финансирование государственных и муниципальных образовательных учреждений, финансирование методической и научно-исследовательской работы. Работодатели должны нести ответственность за подготовку образованных рабочих кадров, наравне с государством.

Общий объем бюджетных ассигнований по государственной программе Калужской области «Развитие образования в Калужской области» прогнозируется в 2014 году в сумме 10425,2 млн. рублей, в 2015 и последующих годах – по 1036,3 млн. рублей ежегодно.

Таким образом, основным источниками финансового обеспечения расходов на образование служат средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Незначительное место занимают внебюджетные источники, в составе которых выделяют средства от предпринимательской деятельности, средства спонсоров, добровольных пожертвований и целевых взносов. Учреждения заинтересованы в повышении эффективности данных источников финансирования, так как значительная их часть направляется на повышение мотивации и улучшение условий труда персонала учреждений. Особого

внимания заслуживают такие источники финансирования как поступления от целевых программ и реализации национального проекта. Между тем без достаточного финансирования и эффективного использования выделяемых средств невозможно обеспечить должный качественный уровень и конкурентоспособность отечественного образования.

Другим важнейшим направлением модернизации образования является реализация идеи многоканального финансирования.

Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы, иные нормативные правовые акты и стратегические и концептуальные документы определяют стратегические цели и задачи деятельности системы образования Калужской области на 2014 и последующие годы.

Целью деятельности региональной системы образования на 2013/14 учебный год является реализация государственной политики в сфере образования на основе программно-целевого планирования и государственно-общественного управления в соответствии с ориентирами стратегии инновационного развития Калужской области. Задачи на 2014 год для отдельных направлений функционирования областной образовательной системы, а также индикативные показатели, указаны в настоящем публичном докладе в соответствующих разделах.

Исследование современного механизма финансирования системы общего образования и источников финансирования показало, что на протяжении последних пяти лет наблюдался значительный рост бюджетных ассигнований на одного обучающегося в среднем на 13,5% в год, однако учитывая уровень инфляции, рост невелик.

Основной объем средств на финансирование образования направляется из федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов, в то время как средства местных бюджетов на финансирование модернизации системы общего

образования занимают в пределах 5% от общего объема средств. Таким образом, ответственность за финансовое обеспечение системы общего образования возложена на федеральные и региональные исполнительные органы власти.

Говоря о модернизации системы общего образования, необходимо отметить и реформирование отраслевой системы оплаты труда работников общеобразовательных учреждений.

Таким образом, совершенствование отраслевой системы оплаты труда работников образовательных учреждений – это одно из основных направлений реформирования системы образования как в Российской Федерации, так и в Калужской области.

Библиографический список

1. Закон РФ от 29.12.2012 г. № 273 «Об образовании в Российской Федерации».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений".
3. http://www.admoblkaluga.ru
4. Г.М. Кулаченко:О внедрении программного бюджета//Финансы.2013.№02–54 с.
5. Кравченко Г. Системный эффект модернизации образования на муниципальном уровне// Народное образование.-2010 №1.-С.103-110.
6. Меркулова Г. Заработная плата учителя// Народное образование.-2010.-№1.-С.57-61.
7. Приоритеты бюджетной политики // Финансы. 2012. №5. 54 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

THE CONTROL SYSTEM OF THE MUNICIPALITY LANDSCAPING

Свиридова Е.С.
Скопинский А.И.
Студенты, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Научный руководитель: кандидат экономических наук, профессор
Филатова Т. В.

Аннотация

В представленной работе отражены основные вопросы, касающиеся системы управления благоустройством территории муниципального образования. В первую очередь, автор обращает внимание на теоритические основы благоустройства муниципального образования, где в первую очередь рассматривает отдельные этапы эволюции системы управления благоустройством территории, а также описывает существующее положение дел, касающихся выдвинутой к рассмотрению проблемы. В дальнейшем, производится анализ управления благоустройством, на примере муниципальных образований Калужской области и республики Тыва. В заключении выдвигаются предложения по совершенствованию системы управления благоустройством территорий, с учетом опыта крупнейших стран Европы.

In the present study the main issues related to the control system landscaping municipality. First of all , the author draws attention to the basics theoretically improvement of the municipality, where the first stages of evolution deals with individual control landscaping , as well as describes the current state of affairs concerning extended to address the problem . In the future , management analyzed

accomplishment for example municipalities Kaluga region and the Republic of Tuva . In conclusion, there are proposals to improve the management landscaping, taking into account the experience of the largest countries in Europe.

Ключевые слова

Благоустройство территории, окружающая среда, ландшафт, архитектура, микроклимат, воздушный бассейн, территория, застройка, экология, градостроение, озеленение, социально-экономические требования.

Landscaping, environment, landscape, architecture, climate, air pool, grounds, buildings, environment, urban planning, landscaping, social and economic demands.

Благоустройство территории муниципального образования – это совокупность мероприятий, которые направленны на создание благоприятных условий жизни населения в рамках муниципального образования, которые осуществляют органы государственной власти, органы местного самоуправления, физические и юридические лица. Так, благоустройство территории включает в себя: работу направленную на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание городских улично-дорожных сетей, мостов, тоннелей, путепроводов, содержание и развитие сетей освещения, содержание рекреационных зон, озеленение городских территорий, содержание и развитие объектов ливневой канализации, организацию площадок для выгула собак, комплексное развитие внутридворовых территорий.[1]

Данные виды работ осуществляются для создания на определенной территории всех необходимых условий, способствующих нормальной жизнедеятельности населения.

Деятельность органов местного самоуправления предполагает проведение специальных мероприятий, решение определенных задач. Так

[1] Данилова О.В., Плотицына Л.А. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2012. Т. 109. № 5.

основополагающими задачами по благоустройству территорий города являются:

- привлечение инвестиций в сферы коммунального хозяйства и жилищного строительства;

- упорядочение земельных отношений и правил оборота недвижимости;

- предупреждение отрицательных последствий социального и имущественного расслоения населения;

- постоянный мониторинг экологической ситуации в городе.

Озеленение территории включает в себя - многопрофильные и специализированные парки, сады, скверы, бульвары, набережные, которые предназначены для организации отдыха и досуга населения. Как правило, под элементами озеленения территорий подразумевают такие зеленые насаждения, как: деревья, кустарники, газоны, цветники и естественные природные растения.[2]

Таблица №1

Элементы благоустройства[3]

Название	**Классификация**
малые архитектурные формы	декоративные бассейны, фонтаны, беседки, водопады, теневые навесы, лестницы, парапеты, оборудование для игр детей и отдыха взрослого населения, городская садово-парковая мебель, ограждения
коммунальное оборудование	урны и контейнеры для мусора, устройства для уличного освещения, стоянки велосипедов, телефонные будки
произведения монументального искусства	декоративные композиции, скульптуры, произведения монументальной живописи, памятники
устройства объектов наружной рекламы и информации	билборды, промостойки, медиафасады, стритлайны.
знаки городской адресации	информационные стенды, номерные знаки домов, щиты со схемами адресации застройки кварталов, микрорайонов;
знаки охраны памятников истории и культуры	указатели, знаки, отметки.

[2] Рагулина Ю.В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики // Транспортное дело России. 2008. №6.

[3] Основы экономики столичного мегаполиса. Коллектив авторов. М.: Издательство экономика, 2008.

Стоит отметить, что к работам по благоустройству территории следует относить:[4]

- уборку территории, включающую в себя регулярную очистку тротуаров и иных территорий с твердым покрытием от грязи, мусора, снега и льда, газонов - от мусора, вывоз мусора, твердых бытовых отходов, снега, уход за зелеными насаждениями;
- поддержание в первозданном виде элементов внешнего благоустройства;
- озеленение территории города;
- поддержание в надлежащем виде и эксплуатация дорог;
- освещение населенных пунктов

Калужская область - субъект Российской Федерации, который располагается в центральной европейской части страны, входит в состав Центрального федерального округа, граничит с Московской, Тульской, Брянской, Смоленской, Орловской областями.

В отношении благоустройства и озеленения, в Калужской области действует ведомственная целевая программа “Стимулирование муниципальных программ по повышению уровня благоустройства территорий”, разработанная Министреством экологии и благоустройства Калужской области. [5] Данная программа применяется для стимулирования мероприятий по повышению уровня благоустройства территории населенных пунктов, улучшению условий проживания населения, развитию существующих парков, скверов, аллей, зеленых массивов, озеленению улиц, внедрению энергосберегающих технологий при освещении улиц, площадей, скверов, парков культуры и отдыха, других объектов внешнего благоустройства.

Таблица №3[6]

[4] Николаевская, И.А. Благоустройство территорий / И.А.Николаевская. – М. Академия, 2011.
[5] Приказ от 17 февраля 2011 г. N 51-11 о ведомственной целевой программе «стимулирование муниципальных программ по повышению уровня благоустройства территорий»

[6] Постановоение городского головы от 4 августа 2006 года N 204-П Об утверждении Правил благоустройства и озеленения территорий муниципального образования "Город Калуга" (с изменениями на 15 августа 2013 года)

Состояние объектов внешнего благоустройства населенных пунктов муниципальных образований Калужской области

Название объекта	**Характеристика**
Общая протяженность улиц, проездов, набережных	1407,0 км
Общая площадь тротуаров	14915,964 кв. м
Общая протяженность сетей уличного освещения	2792,07 км
Общее количество установленных светильников	41466 шт.
Средний годовой расход электроэнергии на уличное освещение	23157 тыс. кВт.час
Общая площадь зеленых насаждений в пределах городской черты.	48404,0 га
Насаждения общего пользования (парки, сады, скверы и бульвары)	814,0 га
Лесопарковые зоны	1401,0 га

Однако в регионе, несмотря на достаточно высокие показатели по благоустройству среди других областей, существуют некоторые проблемы. Например, в большинстве муниципальных образований области объекты благоустройства, такие как: пешеходные зоны, зоны отдыха, дороги, тротуары, уличное освещение, не могут обеспечить необходимые комфортные условия для жизни и деятельности населения и требуют ремонта и реконструкции.

Уход за внутридворовыми территориями (площадки для игр детей дошкольного и школьного возраста, для отдыха взрослого населения, для занятий физкультурой, для хозяйственных целей и выгула домашних животных, для стоянок автотранспорта), и их обустройство зелеными насаждениями в плановом порядке не ведется.

Из-за ограниченности средств передовые технологии и новые материалы х при содержании дорог и тротуаров внедряются в недостаточных количествах, медленно обновляется парк специальной уборочной техники.

Органами местного самоуправления области недостаточно ведется работа по созданию общественных институтов: уличных и домовых комитетов, территориальных общин граждан, что не позволяет в полном объеме использовать инициативу жителей населенных пунктов области по благоустройству и санитарной очистке подъездов, домов и придомовых территорий.

Необходимо также отметить, что органами местного самоуправления области разрабатываются муниципальные программы, содержащие мероприятия по благоустройству, однако в силу объективных причин уровень их финансирования можно охарактеризовать как недостаточный.

Таблица № 4[7]

Индикаторы оценки эффективности программы по Благоустройству за 2012-2013гг.

N п/п	Наименование целевого индикатора	Единица измерения	Значение показателей	
			2012 г.	2013 г.
1	Количество проектов, реализованных победителями Конкурса в сфере благоустройства	шт.	32	32
2	Удельный вес энергосберегающих уличных светильников, в общем количестве установленных на территории области	%	22,0	44,6
3	Прирост площади территорий (придомовых, парков, садов, скверов, бульваров, лесопарков), обустроенных малыми архитектурными формами для площадок отдыха, игрового назначения и утилитарного массового использования, к уровню 2010 года	%	16,0	33,0
4	Прирост площади зеленых насаждений на территориях общего пользования (парки, сады, скверы, бульвары) к уровню 2010 года	%	2,7	3,6
5	Прирост площади тротуаров, обустроенных тротуарной плиткой, к уровню 2010 года	%	16,3	33,3

Что же касается республики Тыва, то это субъект Российской Федерации, который входит в состав Сибирского федерального округа. Граничит с Монголией на востоке и юге, с Красноярским краем на севере, Хакасией на

[7] Постановление городского головы от 4 августа 2006 года N 204-П Об утверждении Правил благоустройства и озеленения территорий муниципального образования "Город Калуга" (с изменениями на 15 августа 2013 года)

северо-западе, Бурятией и Иркутской областью на северо-востоке, с Республикой Алтай на западе.

Отличительной особенностью республики Тыва является тот фактор, что здесь отсутствует полноценная программа по благоустройству всей территории. Однако, следует отметить, что некоторые территории все же обустраиваются планово.

Основная долгосрочная муниципальная целевая программа по благоустройству и озеленению территории города находится в разработке. В ходе работы над ней было выявлено, что принятых до настоящего момента мер по озеленению катастрофически не хватает, и в городе есть еще места, которые нуждаются в облагораживании, как на территориях учреждений и предприятий, так и на внутридворовых участках. Дополнительного озеленения также требуют некоторые улицы, скверы города. Нуждаются в благоустройстве территории госучреждений, предприятий, магазинов, офисов, школ, детских садов. Каждый год в городе проводятся акции по высадке саженцев разных пород деревьев по улицам и скверам города, однако приживаемость их очень низкая и, к примеру, из десяти посаженных деревьев растет лишь одна третья часть.[8]

В ходе анализа было выявлено, что основополагающей проблемой в Тыве является нехватка средств. В частности, только в Кызыле в 2014 году предполагается произвести благоустройство автодорог общей протяженностью 11,5 километров и площадью 35000 квадратных метров. Планируется восстановить газоны общей площадью 28000 квадратных метров, высадить на них около 1000 деревьев. Еще на 7000 квадратных метров будут разбиты клумбы и цветники.

Для большинства городов актуальность решения вопросов состояния городских дорог и благоустройства территорий сегодня очевидна и настоятельно необходима. Больше того – за последний год эта проблема вышла

[8] Приказ от « 19 » августа 2013 г. № 87 г. Кызыл «Об утверждении перечня показателей эффективности деятельности государственных учреждений Республики Тыва, подведомственных Министерству труда и социальной политики Республики Тыва, их руководителей и критерии их оценки»

на первый план. Таким образом, для улучшения экологического состояния территории необходимо выполнить следующий ряд преобразований:

- Повысить пропускную способность трасс, шоссе и городских дорог
- Облагоустроить придомовые территории, территории парков, скверов, проспектов
- Создать необходимое количество автомобильных парковок и запретить стоянку транспортных средств на территориях жилых дворов
- Разместить деревья и кустарники в качестве средств масштабного и функционального разграничения пространства
- Адаптировать территории к требованиям физически ослабленных лиц
- Постоянно осуществлять плановое озеленение территорий
- Привлекать горожан к мероприятиям по благоустройству территорий.

Библиографический список

1 Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ)

2 Закон Калужской области от 28.02.2011 N 121-ОЗ (ред. от 28.03.2013) "О регулировании отдельных правоотношений, связанных с охраной окружающей среды, на территории Калужской области»

3 Постановление правительства республики Тыва от 16 июня 2008г. №373 “Об утверждении положения о республиканском конкурсе на лучшее благоустройство территории среди муниципальных образований республики Тыва и состава республиканской конкурсной комиссии по подведению итогов конкурса на лучшее благоустройство среди муниципальных образований республики Тыва”

4 Постановление городского головы от 4 августа 2006 года N 204-П Об утверждении Правил благоустройства и озеленения территорий муниципального образования "Город Калуга" (с изменениями на 15 августа 2013 года)

5 Приказ от « 19 » августа 2013 г. № 87 г. Кызыл «Об утверждении перечня показателей эффективности деятельности государственных учреждений Республики Тыва, подведомственных Министерству труда и социальной политики Республики Тыва, их руководителей и критерии их оценки»

6 Приказ от 17 февраля 2011 г. N 51-11 о ведомственной целевой программе «стимулирование муниципальных программ по повышению уровня благоустройства территорий»

7 Владимиров, В.В. Управление градостроительством и территориальным развитием / В.В. Владимиров.- М. 2011.

8 Николаевская, И.А. Благоустройство территорий / И.А.Николаевская. – М. Академия, 2011.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В БЕЛАРУСИ

ANALYSIS OF FACTORS AND STRUCTURE OF ECONOMIC GROWTH IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Трайкович Т.А.
студент,
Белорусский государственный
экономический университет,
г. Минск
Научный руководитель: доктор экономических наук,
профессор Герасенко В.П.

Аннотация

Целью данной работы является анализ экономического роста Республики Беларусь. Автором разработаны предложения по стимулированию экономического роста в Беларуси, а также на основе данных Национального статистического комитета составлена однофакторная модель, позволяющая спрогнозировать возможный объем валового внутреннего продукта.

The aim of this work is analysis of economic growth of the Republic of Belarus. The author has developed proposals to stimulate economic growth in Belarus, as well as based on data from the National Statistical Committee composed of one-factor model, which allows to forecast the possible amount of the gross domestic product.

Ключевые слова

Валовой внутренний продукт, инвестиции, модели экономического роста, темп роста, факторы экономического роста, экономический рост

Economic growth, gross domestic product, growth factors, growth rate, investments, models of economic growth

Механизм финансирования инвестиций, который сложился и функционирует в Беларуси в последние два десятилетия, является типичным для стран с индустриальной экономикой: аккумулирование инвестиций (в виде сбережений населения и налоговых поступлений в госбюджет) с последующим их вложением в виде банковских кредитов в производственные мощности. На кредиты банков и средства госбюджета в последние годы приходится 40-50% инвестиций. Причем доля кредитов банков в общем объеме инвестиций по сравнению выросла с 15,0% в 2005 г. до 35,8% в 2011 г., т.е. в 2,4 раза (рис. 1).

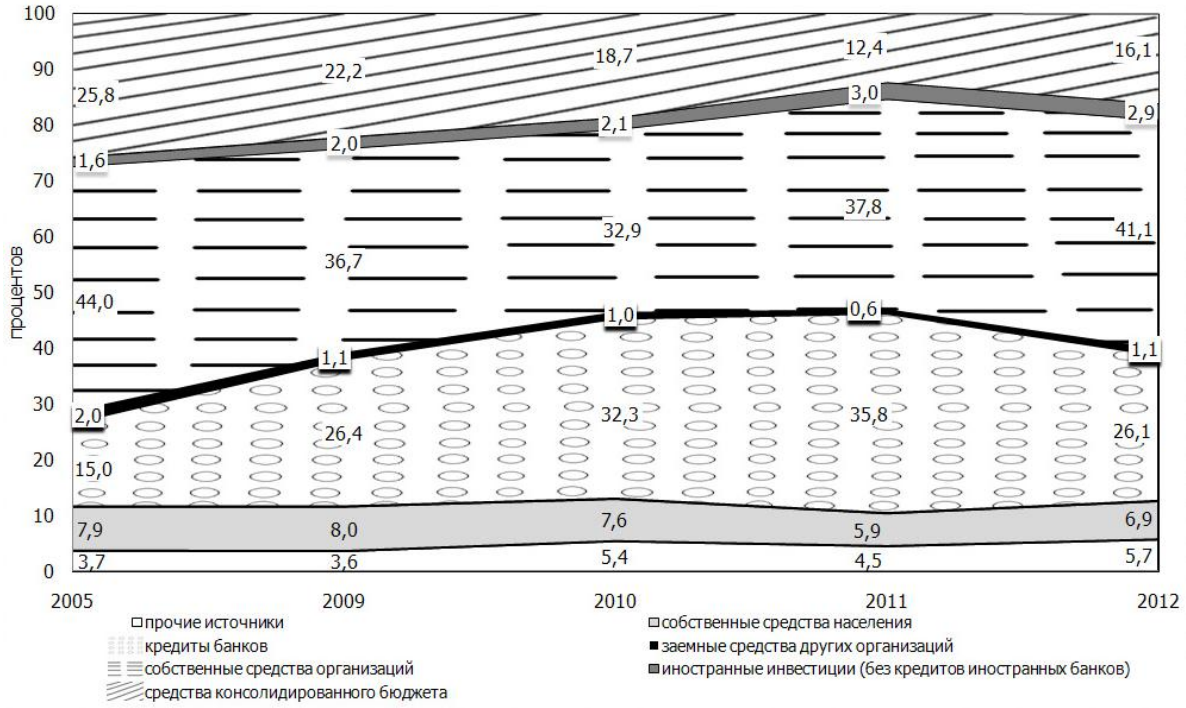


Рис. 1. Структура источников финансирования инвестиций в экономике Беларуси, в процентах к итогу

Источник: Собственная разработка по данным Белстата

На модернизацию 2013-2014 гг. запланирована схожая структура источников финансирования инвестиций: 50-55% – кредиты банков, 10-15% – средства госбюджета, 30-40% – собственные средства предприятий, 1-2% – прямые иностранные инвестиции.

Функционирующий в Беларуси механизм финансирования инвестиций отличается от аналогичных механизмов в странах с постиндустриальной экономикой, где основным источником финансовых ресурсов является рыночная капитализация компаний, формирующаяся на основе оценки инвесторами эффективности организации бизнеса, квалификации сотрудников, способности к успешным инновациям, доли на рынке. В постиндустриальной экономике основным производственным ресурсом считается квалификация сотрудников, которую невозможно увеличить за счет роста инвестиций в машины и оборудование. Основным местом привлечения инвестиций при этом является финансовый рынок, где через эмиссию акций, облигаций и др. ценных бумаг, компании привлекают необходимые финансовые ресурсы.

В отдельные периоды рост ВВП в Беларуси происходит за счет увеличения складских запасов. Такая ситуация имела место с октября 2008 г. по июнь 2009 г. во время мирового финансово-экономического кризиса. В отличие от стран-соседей предприятия в Беларуси продолжали работать на склад (рис. 2).

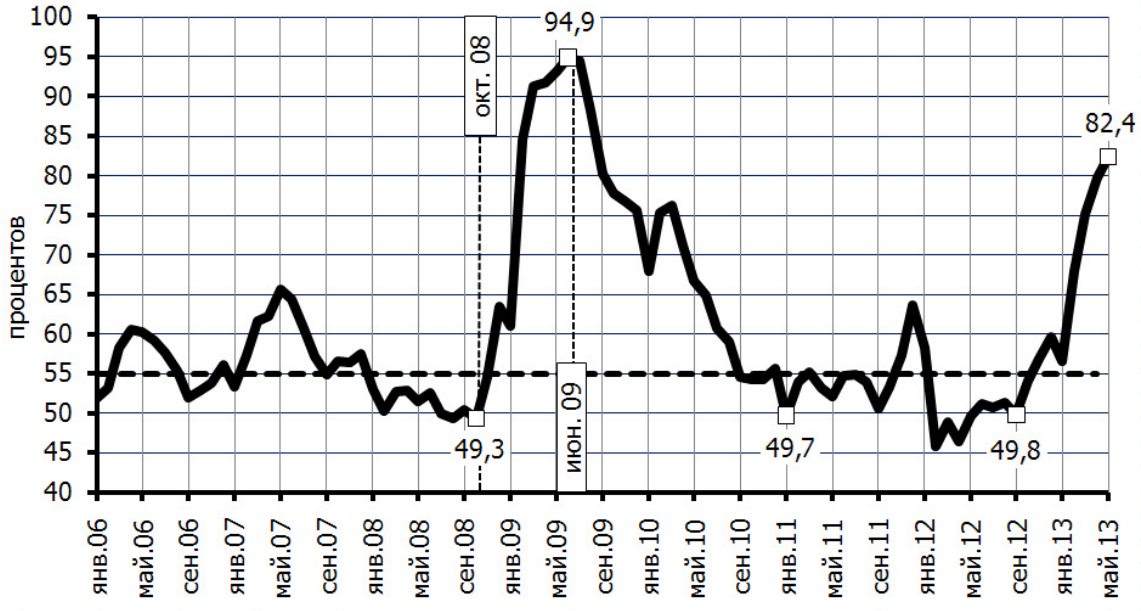


Рис. 2. Доля запасов в среднемесячном объеме производства, в процентах

Примечание – Источник: Собственная разработка по данным Белстата

Подобная ситуация может повториться в 2013 году по причине доведения до предприятий плановых валовых показателей.

В отличие от соседних стран Беларусь продолжает получать от России существенные субсидии. Только за счет более низких цен на природный газ, в 2012 г. Беларусь получила субсидию в размере 8% от ВВП. В текущем 2013 г. относительно низкая цена на природный газ для Беларуси сохранится.

Имея возможность оказывать определяющее влияние на объем инвестиций в основной капитал, правительство фактически может добиваться любых запланированных темпов роста ВВП. Единственные ограничения этому – активизация инфляционных процессов, девальвация национальной валюты, падение отдачи от вкладываемых в экономику инвестиций.

Список использованных источников

1. Лемешевский, И.М. Общие вопросы экономики и управления / И.М. Лемешевский // Труды БГТУ: экономика и управление. — 2010. — № 7. — С. 7-11.

2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь: стат. бюл. / Белстат. — Минск: Белстат, 2006-2013

РАЗВИТИЕ ФОРМ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

QUALITY ASSESSMENT FORM DEVELOPMENT COUNCIL FINANCIAL MANAGEMENT

Хадиатулина Татьяна Александровна
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал),

г. Калуга
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Сергиенко Н.С.

Аннотация

В данной научной работе рассмотрена проблема развития форм оценки качества муниципального финансового менеджмента. Проанализирована практика формирования и исполнения местного бюджета на основе данных городского бюджета МО "Обнинск" с целью выявления и обоснования необходимости дальнейшего развития форм оценки качества муниципального финансового менеджмента. На основе проведенного исследования автором предложены конкретные рекомендации и действия, позволяющие в практическом повысить эффективность управления муниципальными финансами на основе внедрения программно-целевого финансирования и внедрения отдельных элементов финансового менеджмента в МО "Город Обнинск".

In this work is the problem of assessing the quality of the development of forms of municipal financial management. The practice of formation and the fulfillment by the local budget on the basis of the city budget MO "Obninsk" to identify and justify the need for further development of the forms of quality assessment of municipal financial management. Based on the research the author offers specific recommendations and actions to enable the practical enhance the management of municipal finances based on the introduction of program financing and

implementation of the individual elements of financial management in the Ministry of Defense "Obninsk".

Ключевые слова: финансовый менеджмент, управление бюджетом, анализ, программно-целевой метод, анализ бюджета, механизмы оптимизации.

Key words: financial management, budget analysis, program-target method, budget analysis, optimization mechanisms.

Актуальность темы исследования определяется тем, что оптимизация управления бюджетными средствами является важным условием осуществления полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Становление местного самоуправления и устойчивое развитие муниципальных образований РФ всецело зависит от четко продуманного и рационально спланированного привлечения и использования средств местных бюджетов.

В последнее время словосочетание "финансовый менеджмент" применяется в государственном и муниципальном секторе едва ли не чаще, чем в частном. На всех уровнях власти приняты ряд нормативных правовых актов, регламентирующих вопросы проведения мониторинга качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств субъектов РФ и муниципальных образований. Совершенствование финансового менеджмента, применение на практике его новых методов должно способствовать предотвращению кризиса местных финансов и повышать эффективность местного управления.

Первостепенное значение для исследования оптимизации управления бюджетных средств на местном уровне является комплексное изучение основных составляющих бюджета города Обнинск за период 2010-2012 гг.

Наибольшими темпами увеличение доходов города происходит за счет неналоговых и безвозмездных перечислений, чей рост в 2012 г. по сравнению к 2010 г. увеличился на 52,64% и 29,35% соответственно. Меньшим темпом роста

обладают налоговые доходы 18,32%. В то же время в абсолютных величинах наибольшие доходы город получает от налоговых доходов и безвозмездных поступлений (Приложение 1).

В статьях расходов бюджета города нашла отражение задача о необходимости планирования расходов в том числе и программно-целевым методом. В расходной части бюджета отражаются расходы по вновь принятым муниципальным целевым программам и программам, находящимся в настоящее время в стадии разработки (Приложение 6).

Рассмотрев и проанализировав расходную и доходную части городского бюджета, можно сделать вывод о том, что бюджет муниципального образования характеризуется наличием дефицита (Приложение 7).

Для подробного исследования состояния обнинского бюджета был проведен анализ финансовой устойчивости. В целом бюджет муниципалитета характеризуется нормальным типом финансовой устойчивости, открывая возможности для совершенствования организации управления бюджетными средствами.

Формирование, а также управление городскими средствами сопряжено со многими трудностями, которые не позволяют в полной мере осуществить эффективное управление бюджетными ресурсами. Для повышения эффективности и оптимизации управления бюджетными ресурсами в муниципальных образованиях, включая город Обнинск, возможно предложить следующие мероприятия.

Финансовому органу муниципального образования возможно предложить периодически проводить оценку эффективности бюджетных средств и, в соответствии с ее результатами, определять пути оптимизации. Основными инструментами при данном подходе будут служить сравнительный анализ и анализ внутренних резервов.

В качестве основного рычага для повышения оптимизации управления бюджетными средствами города Обнинска считается целесообразным предложить внедрить в практику финансового органа данного муниципалитета Про-

грамму, направленную на эффективное привлечение и использование бюджетных средств, представленную Приложении 10.

Целью ее реализации является мобилизация доходов и оптимизация бюджетных расходов МО «Город Обнинск». Каждому показателю Программы из доходной и расходной части бюджета соответствуют мероприятия, а также органы, ответственные за их осуществление, и срок реализации указанных пунктов. Итогом внедрения Программы должно стать повышение качества управления бюджетным процессом в городе Обнинске, активизация механизмов оздоровления муниципальных финансов, выявление внутренних резервов экономии расходов и увеличения доходов, включая создание условий для обеспечения устойчивого исполнения муниципального бюджета.

Формализация порядка принятия решения о введении новых обязательств (увеличении действующих) является одной из новаций в бюджетном управлении. Однако, в практике муниципального управления эта разработка применяется редко. В частности, это касается и МО «Город Обнинск». Изменение бюджетных ассигнований осуществляется на основе описания критериев. Такой подход может привести к созданию «пространства» для обоснования неэффективных расходов, оправдывающий любые решения. Во избежание подобной ситуации на практике финансовому органу обнинского муниципалитета возможно предложить рассмотрение и внедрение следующей Программы, нацеленной на конкурсное распределение бюджета принимаемых обязательств (Приложение 11).

Итогом практической работы данной программы будет повышение эффективности и результативности расходования бюджетных средств, а также использование новых для города принципов и методики конкурсного распределения бюджета принимаемых обязательств.

Немаловажным аспектом оптимизации управления городскими средствами является улучшение качества финансового менеджмента в бюджетном процессе МО «Город Обнинск». Одним из важных элементов системы мониторинга и оценки деятельности ГРБС, государственных и муниципальных учрежде-

ний является четкое описание источников информации для получения исходных данных. Поэтому, в качестве решения вышеуказанной проблемы Администрации города Обнинска возможно рекомендовать следующий Порядок оценки качества финансового менеджмента ГРБС с указанием сроков его проведения, представленный в Приложении 12. Оценке будут подлежать все структурные подразделения Администрации и бюджетные учреждения МО «Город Обнинск», являющиеся главными распорядителями бюджетных средств в соответствии с решением Собрания депутатов города Обнинска о бюджете МО «Город Обнинск» на очередной финансовый год и плановый период.

Анализ качества финансового менеджмента ГРБС предлагается осуществлять Управлением финансов Администрации города Обнинска по двум группам ГРБС: имеющих подведомственные муниципальные учреждения, и, не имеющих подведомственных муниципальных учреждений. Оценка финансового менеджмента будет проводится на основании данных ГРБС в соответствии с методикой бальной оценки по определенным показателям. Соответствующие показатели балльной оценки, а также данные для расчета оценочных показателей предлагаются в Указаниях для представленного Порядка.

В целях повышения эффективности и качества финансового контроля в МО «Город Обнинск» целесообразно предложить следующие меры:

Целесообразным считается предложить аудит в органах исполнительной власти Администрации города Обнинска, который осуществлялся бы в формах мониторинга законности и эффективности деятельности и использования бюджетных ассигнований, в отношении которых орган исполнительной власти осуществляет функции главного администратора доходов бюджета, главного администратора источников финансирования дефицита бюджета, главного распорядителя бюджетных средств на всех этапах бюджетного процесса.

Для этого потребуется вести примерные показатели для осуществления мониторинга, описанные в Приложении 13. Таким образом, создание системы финансового контроля местных бюджетов, разработка соответствующего методического, информационного обеспечения и стандартов, направлены на реше-

ние задачи повышения эффективности межбюджетных отношений и в целом бюджетного процесса в муниципальных образованиях.

Совершенствование автоматизированных технологий документооборота будет способствовать развитию оптимизированного управления бюджетными средствами города Обнинска, предоставляя необходимую поддержку органам местного самоуправления в решении задач повседневного и стратегического характера, а именно, сокращение времени на формализованный обмен информацией, а также обеспечение больших возможностей в рамках формования и исполнения бюджета.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить, что наряду с сохранением стабильности бюджета муниципального образования, необходимо думать и об эффективности формирования и оптимизации использования денежных средств, а также о совершенствовании сопутствующих методов и инструментов поддержки развития общей системы управления местным бюджетом. Поэтому, предложенные выше меры могут существенно повлиять на качество проводимых работ в сфере новаций оптимизации бюджетных средств, будут способствовать рациональному и результативному финансовому менеджменту в секторе муниципальных органов, стимулирующего переход бюджета МО «Город Обнинск» на новую ступень программного развития, предопределяя будущее социально-экономического положения территории.

Изучение разных источников о проблеме позволяет сделать вывод о достаточной проработанности методики оценки качества финансового менеджмента лишь на федеральном уровне. В процессе исследования был рассмотрен опыт отдельных регионов и муниципальных образований, анализ которого позволил сделать вывод о недостаточной проработанности методологической основы внедрения оценки финансового менеджмента на территориальном уровне. Муниципальные образования по-разному внедряют критерии оценки качества финансового менеджмента (или не внедряют вообще, ссылаясь на ограниченность финансовых ресурсов). Проведенный опрос слушателей Курсов повышения квалификации при Калужском филиале Финуниверситета позволил сделать вы-

вод о том, что комплексные мероприятия по внедрению финансового менеджмента дают результат в тех публично-правовых образованиях, где используется инструмент материального поощрения. Данный аспект по причине ограниченности объема в работе не исследован, что позволит автору продолжить исследование проблемы.

Практическая значимость работы заключается в разработке практических рекомендаций по корректировке и введению дополнительных документов, необходимых для развития программного формата бюджета. Автором были предложены дополнительные показатели, способствующие: согласованию проектов муниципальных программ, включая их правовые основания; порядку оценки качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств; индикаторам мониторинга финансового контроля органа исполнительной власти МО «Город Обнинск».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993г.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – Москва: Проспект, КноРус, 2013. – 288 с.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I и II. – Москва: Проспект, КноРус, 2013. – 832 с.

4. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ (ред. от 05.04.2010) «Об общих принципах организации местного самоуправления». – «Консультант Плюс»

5. Федеральный закон от 22.07.2008 №159-ФЗ (ред. от 02.07.2010) «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». – «Консультант Плюс»

6. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 28.06.2012 «О бюджетной политике в 2013-2015 годах». – «Консультант Плюс»

7. Указ Президента РФ от 12.05.2012 №596 «О долгосрочной государственной экономической политике». – «Консультант Плюс»

8. Решение обнинского городского Собрания от 08.12.2009 №01-81 «О бюджете города Обнинска на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов». – «Консультант Плюс»

9. Решение обнинского городского Собрания от 14.12.2010 №01-15 «О бюджете города Обнинска на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов». – «Консультант Плюс»

10. Решение обнинского городского Собрания от 13.12.2011 №01-28 «О бюджете города Обнинска на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов». – «Консультант Плюс»

11. Решение обнинского городского Собрания от 27.09.2011 №05-24 «О бюджетном процессе в городе Обнинске». – «Консультант Плюс»

12. Решение обнинского городского Собрания от 04.07.2006 №01-24 (ред. от 08.11.2011) «Устав муниципального образования Город Обнинск». – «Консультант Плюс»

13. Иванов В.В., Коробова А.Н. Муниципальный менеджмент. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 250 с.

14. Мысляева И. Н. Государственные и муниципальные финансы. Учебник. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2007. – 360 с.

15. Поляк Г.Б. Территориальные финансы. – М.: «Вузовский учебник», 2008. – 479 с.

16. Тюрин П.Ю., Мурзаков А.П.Бюджет и бюджетные правоотношения муниципальных образований РФ. /Под ред. П.Ю.Тюрина, А.П.Мурзакова. – Изд-во Сарат. ун-та, 2007. – 301 с.

17. Бабун Р.В. Механизмы финансирования социальной сферы муниципалитетов. //Бюджет, 2012. - №8. – с.86.

18. Домбровский Е.А. Подходы к укреплению доходной базы региональных бюжетов. // Финансты, 2012. –№7. – с.30-32.

19. Максимец Н.В., Шакирова Г.Р. Теоретические и методические основы программно-целевого управления. // Российское предпринимательство, 2012. – № 21. – с. 32-33.

20. Пешин Н.Л. Муниципальные финансы. //Электронная версия журнала «Стратегия России», 2011. – №5. – www.sr.fondedin.ru

21. Щепачёв, В.А. Оптимизация расходов местных бюджетов. Проблемы. Пути решения. // Местное право, 2011. – № 5. – с. 9-12.

22. Официальный сайт Министерства финансов. – www.minfin.ru

23. Официальный сайт Обнинского городского Собрания. – www.gs-obninsk.ru

24. Информационный портал Администрации города Обнинска. – www.admobninsk.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ КУРСА РУБЛЯ, ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ РФ, НЕФТЯНЫХ ЦЕН

THE RELATIONSHIP OF THE RUBLE GOLD AND FOREIGN CURRENCY RESERVES OF THE RUSSIAN FEDERATION, OIL PRICES

Будкина Е.С.

Студентка 3 курса ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: д.э.н., профессор Морозко Н.И.

Аннотация

В большинстве исследований раздельно рассматриваются динамика курса национальной валюты, золотовалютных резервов, нефтяных цен. Особенность работы обусловлена тем, что в процессе изучения выявлена взаимосвязь и взаимообусловленность этих факторов. Полученные результаты заключаются в том, что одной из ключевых причин, которые могут отрицательно повлиять на стоимость нефти является предстоящее начало увеличения ключевых процентных ставок ведущими мировыми центробанками. Падение мировых цен на нефть негативным образом отразиться на курсе российского рубля и размере золотовалютных резервов России.

Most studies separately examines the dynamics of the national currency and gold reserves of oil prices. The peculiarity of work due to the fact that in the process of studying the interrelation and interdependence of these factors. The results are that one of the key reasons that could negatively affect the price of oil is the impending start of increasing the key interest rates of the leading Central banks. Falling world oil prices have a negative effect on the Russian ruble and the size of gold and currency reserves of Russia.

Ключевые слова

Курс российского рубля, цена на нефть, золотовалютные резервы РФ, зависимость.

Russian ruble exchange rate, oil prices, gold and foreign currency reserves of the Russian Federation, the dependence.

В силу специфики существующей структуры экономики и имеющегося экспортного потенциала важнейшим экзогенным фактором экономической динамики для России являются мировые цены на нефть. Несмотря на наличие тормозящего по отношению к экономическому росту эффекта, вызываемого укреплением реального обменного курса рубля, повышение мировых цен на нефть и коррелированных с ними цен на природный газ, металлы и минеральные удобрения положительно влияет на динамику российской экономики как за счет роста спроса на результаты ее текущего функционирования, так и за счет повышения инвестиционной активности. Напротив, снижение мировых цен на нефть практически неизбежно влечет за собой падение реального ВВП и объема инвестиций.

Сильная зависимость экономики России от экспорта сырьевых ресурсов в условиях значительных колебаний цен на них делает проблему макроэкономической нестабильности достаточно острой. Подтверждением серьезности возможных последствий неблагоприятного изменения внешнеэкономической конъюнктуры может служить резкое падение реального ВВП России, во многом обусловленное существенным снижением мировых цен на нефть.

Проблема чувствительности экономики России к колебаниям мировых цен на нефть привлекала внимание ряда исследователей. Данная работа

посвящена выявлению взаимосвязи курса рубля золотовалютных резервов РФ, нефтяных цен.

Российская экономика чрезвычайно чувствительна к колебаниям мировых цен на нефть. Ее устойчивое развитие невозможно без осуществления срочных мер по диверсификации и модернизации, перехода от экспортно-сырьевой к инновационно-ориентированной модели экономического развития.

Сырьевой характер российской экономики и ее высокая чувствительность к внешним шокам делают российский рубль фундаментально неустойчивой валютой. Основным обеспечением рубля является приток экспортной валютной выручки, зависящей от конъюнктуры внешних рынков. Поэтому в долгосрочной перспективе российский рубль является достаточно рискованным инструментом сбережений и имеет худшие по сравнению с валютами других стран БРИК перспективы для выполнения функций одной из мировых резервных валют после вероятной утраты долларом США функции монопольно доминирующей мировой резервной валюты.

Основные результаты, сформулированные автором:

- одной из ключевых причин, которые могут негативно повлиять на стоимость нефти является предстоящее начало увеличения ключевых процентных ставок ведущими мировыми центробанками;
- в настоящее время курс рубля находится в равновесной зоне и его дальнейшее движение будет связано с изменением мировых цен на нефть. Падение цен на нефть негативным образом отразиться на курсе российского рубля;
- на динамику золотовалютных резервов оказывает влияние не только цена на нефть, но и курс доллар-евро. Если цена на нефть уменьшится, то это приведет к ослаблению рубля по той причине, что банк России, конечно, будет контролировать ситуацию на валютном рынке, чтобы не было резких колебаний, однако, он не будет сдерживать ослабление рубля.

Выводы, полученные в данной работе позволят учитывать специфику данного исследования при дальнейшем анализе взаимосвязи курса рубля, золотовалютных резервов РФ, нефтяных цен.

Библиографический список

I. Монографии, коллективные работы, диссертации:

1 Кувшинова О., Письменная Е. Двойная цена нефти // Ведомости. 2010. 4 июня. № 101.

2 Макаров В. Л., Айвазян С. А., Борисова С. В., Лакалин Э. А. Модель экономики России для целей краткосрочного прогноза и сценарного анализа. М.: МЭСИ, 2010

3 Фетисов Г.Г. Задача снижения зависимости российской экономики от сырьевого экспорта и альтернативы экономической политики // Проблемы прогнозирования. 2011 №3. С. 17–6.

4 Цена на нефть как фундаментальный фактор, влияющий на ценообразование на российском рынке акций/ «Теория и практика актуальных исследований» (Материалы Международной научно-практической конференции, 17 апреля 2012)

II. Интернет-ресурсы:

6. Данные центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://www.cbr.ru/

7. Данные сайта http://www.forexpf.ru/chart/lightsweet/

АНАЛИЗ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ Г.БУЗУЛУК

ANALISYS OF INDIVIDUALS' BANK DEPOSITS IN COMMERCIAL BANKS OF BUZULUK

Глухова А.С.
Студент,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финуниверситет)
г. Бузулук

Научный руководитель:

Шапилова Г.А.

Аннотация

Данная научная работа посвящена анализу вкладов физических лиц в коммерческих банках города Бузулук.

Цель работы: проанализировать рынок вкладов физических лиц в коммерческих банках города.

В работе были исследованы данные об остатках вкладов физических лиц в банках города, определены проблемы и выяснено, что одна из основных причин низкого показателя остатков по вкладам физических лиц в коммерческих банках города Бузулук – высокая степень недоверия населения к банкам, а также низкие доходы населения, поэтому люди чаще становятся заемщиками, а не вкладчиками. Также были предложены пути решения выявленных проблем.

Annotation

This work deals with analysis of individuals' bank deposits in commercial banks of Buzuluk.

The purpose of work is to analyze the market of individuals' bank deposits in commercial banks of the town.

The author of this work studied data about individuals' bank accounts in banks of the town and some problems were determined. One of the reasons of low level of individuals' bank accounts in commercial banks of Buzuluk is high rate of population mistrust to banks, low income of population, that's why people are more often borrowers than the depositors. Some ways of solving of the above-mentioned problems were represented in this work.

Ключевые слова

Банк, банковский вклад, клиент, население, процентная ставка, страхование, стабильность.

Keywords:

Bank, bank deposit, client, population, interest rate, insurance, stability.

Коммерческие банки, как и другие субъекты хозяйственных отношений, для обеспечения своей коммерческой и хозяйственной деятельности должны располагать определенной суммой денежных средств, т.е. ресурсами. В современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов имеет первостепенное значение. Это вызвано тем, что с переходом к рыночной модели экономики, ликвидацией монополии государства на банковское дело, построением двухуровневой банковской системы характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения. Ресурсы коммерческих банков, или «банковские ресурсы», представляют собой совокупность собственных, а главное, привлеченных средств.

Привлеченные средства – средства, полученные от клиентов кредитной организации и заимствованные в банковском секторе. Это средства юридических и физических лиц, размещенные на депозитных, расчетных и других счетах, заемные средства, а также получаемые банком от выпуска собственных ценных бумаг, осуществления других операций, увеличивающих ресурсную базу кредитной организации, и на рынке межбанковского

кредитования. Привлеченные средства занимают 70–80% всех банковских ресурсов и выступают основным источником их формирования. Этим и обусловлена актуальность данной темы.

В настоящее время в условиях конкуренции между банками возрастает необходимость привлечения как можно большего количества клиентов, вкладчиков, денежные средства которых являются источником пополнения ресурсной базы банка.

Проблема привлечения свободных денежных средств населения – одна из наиболее актуальных сегодня, которая должна опираться на интересы вкладчиков, чтобы максимально заинтересовать их в хранении средств на банковских счетах. Борьба между банками за привлечение ресурсов создаёт необходимость разработки специальных программ по увеличению ресурсной базы банков.

Целью исследования стало проанализировать показатель вкладов физических лиц как источник привлеченных ресурсов коммерческих банков города Бузулука, определить проблемы низких показателей вкладов и найти пути их решения.

Задачей исследования является анализ современного состояния и тенденций развития банковского рынка вкладов города Бузулук.

Методика исследования - проведение опроса населения, подсчет статистических данных.

Объектом исследования стали коммерческие банки города Бузулук.

Предметом исследования выступают вклады физических лиц в коммерческих банках города.

Информационной базой исследования выступают данные Центрального Банка Российской Федерации, а также статистические данные проведенного опроса 170 жителей города Бузулук.

За ноябрь 2013 года, по данным ЦБ, общая сумма вкладов, размещенных в российских банках, выросла на 1,2% и составила 16,26 трлн. рублей. Прирост составил 198,7 млрд. рублей. Лидерами по приросту вкладов являются

Сбербанк (145,8 млрд. рублей), ВТБ 24 (102,9 млрд.), Альфа-Банк (15,9 млрд.). Превышение объема общего прироста по тройке лидеров над общим приростом объема депозитов по банковской системе, позволяет сделать вывод о существенном оттоке депозитов в других банках. Средняя доля средств физических лиц в пассивах практически не изменилась и составила 28,7%.

Анализ кредитных учреждений по России показал, что отток вкладов за ноябрь 2013 показали 316 банков (на общую сумму 75,5 млрд. рублей). Лидеры по абсолютному оттоку вкладов: «Русский Стандарт» (минус 6,6 млрд.), «Восточный Экспресс» (минус 6,5 млрд.), «Хоум Кредит» (минус 5,5 млрд.), Балтийский Банк (минус 4,2 млрд.) и Газбанк (минус 3,8 млрд.).

Мы провели опрос среди населения города Бузулук. Было опрошено 170 жителей города Бузулук, 134 из которых – рядовые граждане, а остальные 36 являются служащими различных учреждений, что составляет 79% и 21% соответственно. Исходя из полученных результатов, можно сделать такие выводы:

- у большинства жителей Бузулука нет вкладов в коммерческих банках города.
- около 30% из 170 опрошенных относятся к банковским вкладам категорически отрицательно, примерно 10% - с осторожностью, а остальные 60% - положительно, но при этом у большинства людей из этих 60% нет свободных денежных средств, которые они могли бы внести во вклад:

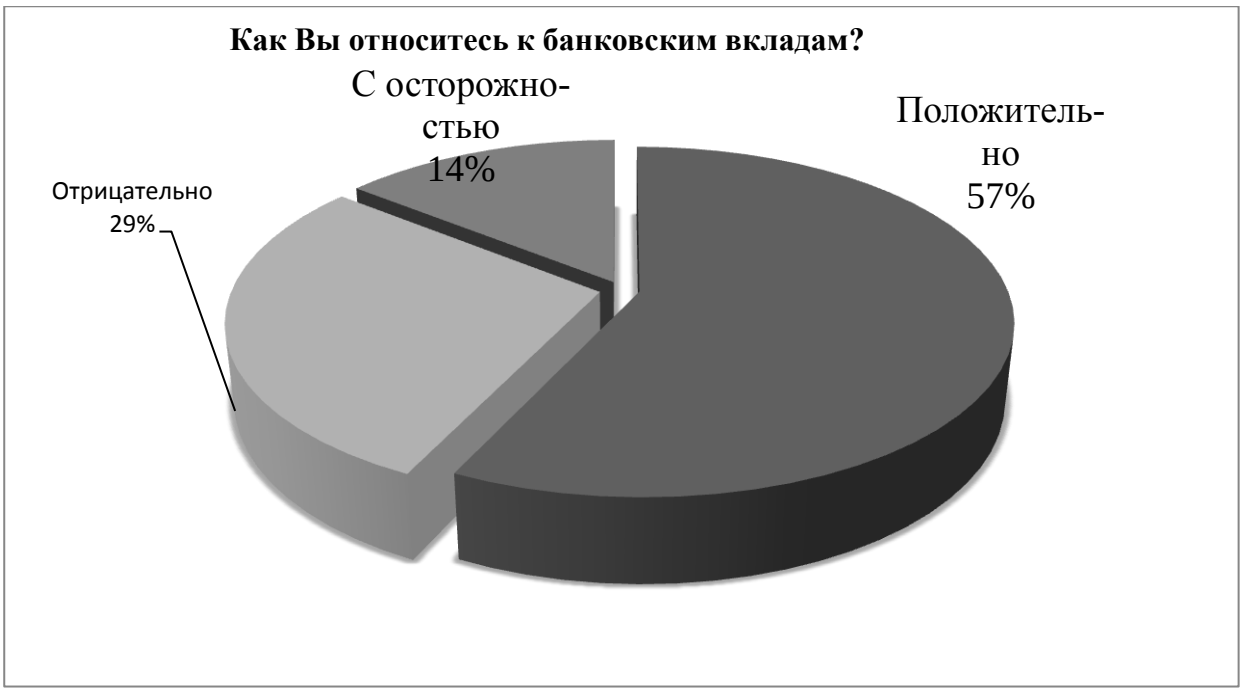


Рисунок 1. «Отношение населения к банковским вкладам» - составлено по данным опроса, проведенного автором

36% опрошенных никогда не имели дела со вкладами, а 64% когда-то давно открывали вклады, а некоторые из них имеют открытые на данный момент депозиты.

21% опрошенного населения не доверяет абсолютно никаким банкам, по 7% отдали предпочтения таким банкам в нашем городе, как «Промсвязьбанк, «Русь», «Россельхозбанк», «ВТБ24». Подавляющее большинство – 71% - доверяют Сбербанку, как мне кажется, по необоснованным причинам – все в один голос твердят, что это самый стабильный и надежный банк в России, он находится на рынке довольно долгое время и стабильно работает, к тому же, он «государственный».

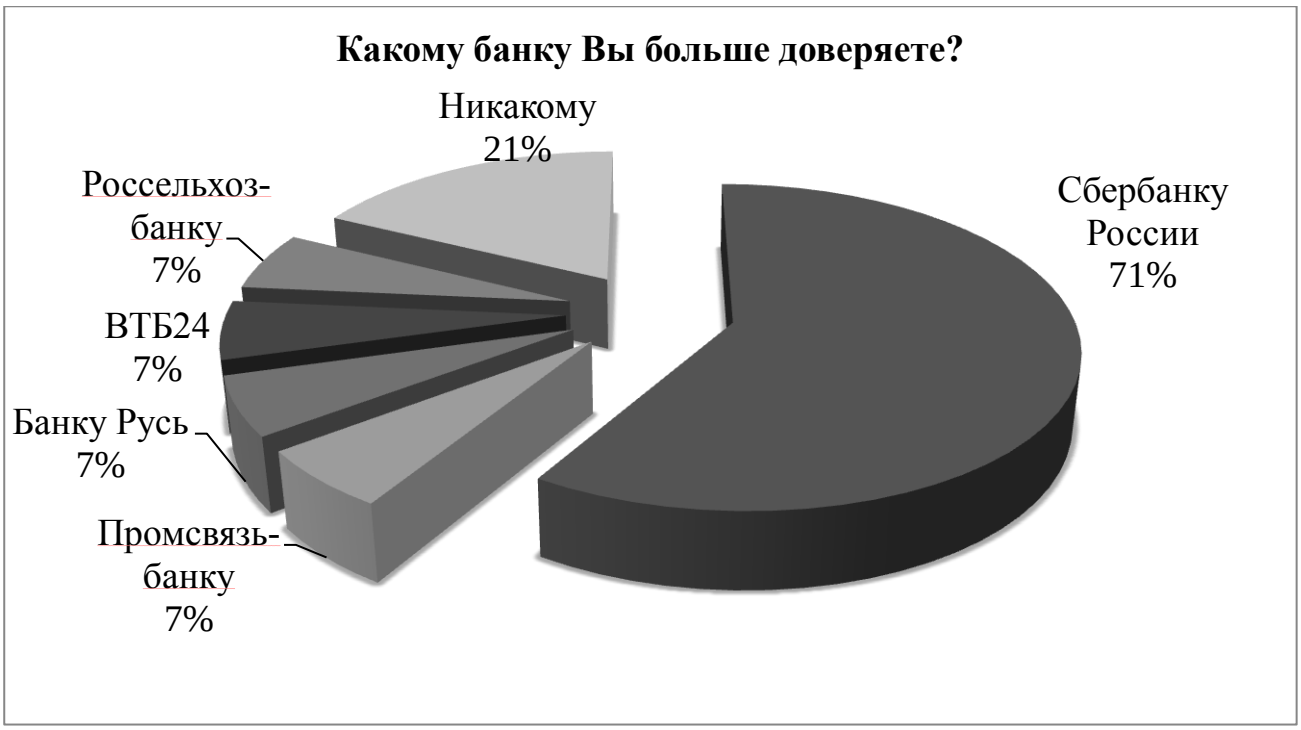


Рисунок 2. «Доверие населения банкам» - составлено по данным опроса проведенного автором

По моему мнению, все кредитные учреждения осуществляют свою деятельность на рынке вкладов на равных условиях, так как в первую очередь нас интересует доходность**.** Поэтому не стоит заострять внимание на том, надежный банк или нет. В первую очередь, нужно выбрать несколько предложений, которые более или менее заинтересовали. Когда процентная ставка выбрана, нужно определиться с параметрами самого банка. Немаловажным показателем является общая осведомленность. Например, практически все слышали про Сбербанк, про ВБТ, про другие банки, а вот о банке «Акцент» многие даже не знают. Я не утверждаю, что следует выбирать именно по этому критерию, но все же люди так устроены, что если наш сосед год назад вложил деньги под высокий процент, а недавно их вернул, то, несмотря даже на низкие показатели стабильности, мы отдадим предпочтение именно этому банку.

79% опрошенных отдают предпочтение вкладам в иностранной валюте, так как люди считают курс рубля нестабильным по отношению к доллару и евро, а также фунтам стерлингов, но у большинства из них, к сожалению, нет

возможности осуществления таких вкладов в связи с отсутствием «валюты». 21% затруднились ответить, но абсолютно никто не высказался против.



Рисунок 3. «Отношение населения к вкладам в иностранной валюте» - составлено по данным опроса проведенного автором

Также значительную роль играет возраст потенциальных вкладчиков. Население в возрасте, в среднем, до 40 лет к вкладам в принципе относятся положительно, и большинство предпочитают срочные вклады, а вот люди старшего и пожилого возраста относятся ко вкладам с опаской, настороженно, по их мнению, куда безопаснее хранить деньги «под матрацем», а если и готовы открыть вклад, то большинство только до востребования.

Исходя из результатов проведенного исследования, я сделала вывод о том, что рынок вкладов физических лиц в нашем городе оставляет желать лучшего. Я думаю, это также связано с менталитетом населения города. Одна из основных причин низкого показателя вкладов физических лиц в коммерческих банках Бузулука – высокая степень недоверия населения к банкам. Немалую роль играют низкие доходы населения, поэтому люди больше становятся не вкладчиками, а заемщиками. К тому же, я сделала вывод о

значительной степени экономической неграмотности и неосведомленности большей части населения. Об этом свидетельствует, например, то, что все опрошенные считают Сбербанк государственным банком, а также практически никто не знает о системе страхования вкладов, которая является эффективным инструментом для решения комплекса социальных и макроэкономических задач. Прежде всего, она способствует предотвращению паники среди вкладчиков, обеспечивает тем самым стабильную работу банковской системы и снижает издержки общества на преодоление посткризисных явлений, потому и боятся потерять свои деньги после возможного банкротства того или иного банка.

В структуре привлеченных средств важно уделять как можно больше внимания средствам, которые привлекаются от населения, потому что именно вклады граждан сейчас являются наиболее перспективными пассивами и приоритетным направлением банковского роста. Я могу предложить такие пути решения этих проблем, как:

1. Информирование банками населения о страховании вкладов в большей степени, чем это наблюдается фактически. Люди должны знать, что их вклады будут застрахованы, и в случае банкротства банка они не потеряют свои денежные средства.

2. Повышение уровня процентной ставки по вкладам, так как она должна покрывать инфляцию, в противном случае, людям будет просто невыгодно вкладывать свои деньги в банк. Но, с другой стороны, я не советую безосновательно повышать ставку по вкладам, так как вслед за ней вырастет ставка по кредитам. Это не является выгодным для клиентов.

3. Напрашивается вывод, что в экономике все взаимосвязано, следовательно, в первую очередь государство должно контролировать уровень инфляции и стабилизировать экономику страны в целом

Таким образом, в ходе написания данной работы поставленная цель была достигнута, задачи решены.

Библиографический список

1. Белоглазова, Г. С., Кроливецкая, Л. В. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г. Г. С. Белоглазова, Л. В. Кроливецкая. – Москва: Юрайт, 2012. – 608 с.
2. Александр Элдер "Самый сильный сигнал в техническом анализе: Расхождения и развороты трендов"
3. Прокошин В., Косаренко Н., "Финансово-правовое регулирование страховой деятельности в современной России", Флинта, 2011
4. В. Савенок, "Создай свой личный капитал. Первые шаги к достатку"? Санкт-Петербург, 2014
5. С. Ключников, "Деньги в вашей жизни. Национальный практикум богатства", 2005
6. Современная конкуренция. Научно-практический журнал. № 1, 2009
7. Прикладная эконометрика. Научно-практический журнал. № 29, 2013
8. Ипотека. Управление. Организация. Оценка. Учебное пособие
9. www.cbr.ru
10. www.banki.ru

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

INTERNET BANKING: TRENDS FOR THE DEVELOPMENT AND PERFECTION

Даниленко Д.Я.
студент группы 6БДз Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Калуга

Научный руководитель: к.э.н., доцент Мигел А.А.

АННОТАЦИЯ

Дистанционное обслуживание клиентов через сеть Интернет - это актуальное направление развития банковской деятельности.

В Московском индустриальном банке услуги дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц представлены системой «Интернет-Банк», а для физических лиц - системы «Интернет-сервис». Наряду с преимуществами выделенные системы имеют ряд недостатков. Для развития системы «Интернет-банк» рекомендуется добавить функции создания пробного документа, раздел «Опрос клиентов», а также, рекламные блоки. Для системы «Интернет-сервис» актуальны предложения по финансовому стимулированию клиентов, включению в систему новых возможностей и функций.

ANNOTATION

Remote customer service via the Internet - is the current direction of development banking.

In Moscow Industrial Bank of remote banking services for legal entities are represented by the system "Internet Banking", and for individuals - the "Internet Service". Along with the advantages the dedicated systems have a number of drawbacks. For the development of the "Internet Bank" it is recommended to add functions to create a trial document, the section "Customer Survey", as well as ad units. For the "Internet service" relevant proposals on financial incentives for customers and including the system of new features and functions are urgent.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, интерактивные банковские услуги, интернет-банкинг, система «интернет-банк», система «интернет-сервис»

Keywords: remote banking, online banking services , internet banking, "Internet Banking " system, "Internet service" system.

В условиях использования информационных технологий и телекоммуникационных средств банки вступили в новый этап развития и стали работать под девизом: «Оказывать любому клиенту любую услугу в любое время в любом месте». [6, с.8-9] Подтверждением следования данному положению является организация и реализация системы интернет-банкинга, которая входит в так называемое дистанционное банковское обслуживание.

Для банков освоение виртуального пространства предоставляет множество преимуществ. Прежде всего, интернет-банкинг позволяет значительно сократить затраты на аренду и обслуживание помещений. При работе с юридическими лицами в системе онлайн-обслуживания все операции совершаются на сервере банка, а значит, нет необходимости содержать службу, которая будет следить за программным обеспечением клиента.

В октябре 1995 года открылся первый в мире виртуальный банк (Security First Network Bank). Адрес этого банка http://www.sfnb.com. Клиенты банка расположены в 45 штатах США. Его глобальная цель – полный комплекс интерактивных банковских услуг в режиме реального времени круглосуточно. В Европе первым виртуальным банком был банк First Direct. В 1998 г. он уже имел около 750 тыс. клиентов. По различным оценкам, в настоящее время в сети Интернет функционируют более 620 виртуальных банков. [6, с.15]

В России дистанционное банковское обслуживание (ДБО) частных лиц начало развиваться в 1990-е гг. Одним из первопроходцев стал Инкомбанк с системой «Инком-Телебанк». [2, с.401] Следующим лидером среди коммерческих банков в области клиентского интернет-обслуживания с 1998 г.

стал Автобанк, так что указанный год можно считать отправным для интернет-банкинга страны.

Успех интернет-банкинга подтверждают результаты ежегодного исследования рынка систем ДБО, проведённого CNews Analytics в 2013 г. Исследование проводилось среди 100 крупнейших российских банков по активам (топ 100) и банков со 100%-м участием нерезидентов (по данным ЦБ РФ на 1 января 2013 г.). Согласно полученным результатам, 96% банков из топ 100 используют системы ДБО юридических лиц. Самой распространённой системой является «интернет-клиент» – она установлена в 90% банков топ 100. На втором месте по популярности находится система типа «банк-клиент»: ее предлагают пользователям 73% банков Топ 100.

Сдерживают развитие интернет-банкинга в России следующие проблемы:

- несовершенство законодательной базы (например, по законодательству РФ банкам запрещается открывать счета (вклады) клиентам без их личного присутствия [1]**;** правда, банки научились обходить данный запрет, заранее оговаривая специальные условия в договоре о дистанционном обслуживании);

- недоверие клиента к услугам, предоставляемым через Интернет. Основные опасения связаны с обеспечением безопасности электронных платежей и сохранением конфиденциальности информации;

- недостаточный уровень компьютерной грамотности, не позволяющий активно работать с новым программным обеспечением;

- ограниченный спектр банковских услуг, используемых населением, слабое оперирование современными финансовыми инструментами. Так годовой объём продаж в российских магазинах с использованием пластиковых карт в десятки раз меньше, чем в развитых странах мира [5, с.80-81].

В ОАО «Московский Индустриальный банк» (ОАО «МИнБ») услуги дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц представлены системой «Программно-технический комплекс «Интернет-Банк» (ПТК «Интернет-Банк»)», состоящей из разделов: «Клиент», «Счета», «Документы», «Выписки», «Справочники», «Сообщения», «Отчёты»,

«Настройки», «Зарплата», пунктов «Выход» и «Справка». Представим наглядно один из разделов (рис. 1).

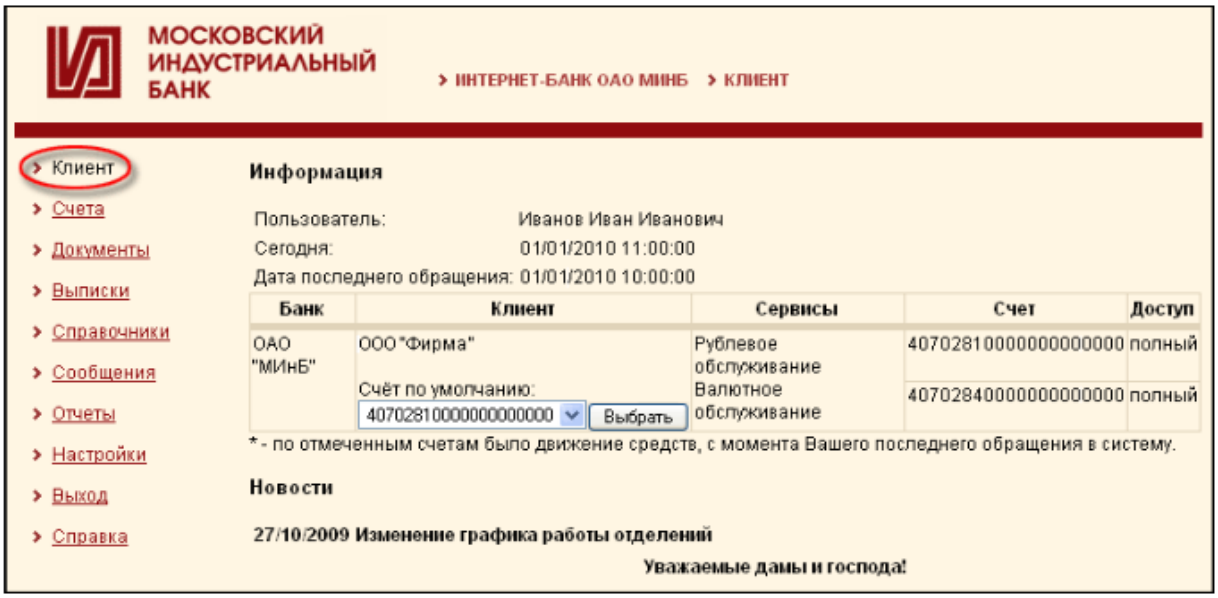


Рисунок 1 – Раздел «Клиент»

Здесь приведена основная информация по реквизитам клиента, а также новости и время последнего обращения к системе.

Использование системы «Интернет-банк» даёт юридическим лицам весомые преимущества:

- возможность повысить оперативность работы с банком и сократить количество ошибок;

- оптимизировать рабочее время сотрудников бухгалтерии;

- обеспечить высокий уровень безопасности при обмене информацией с банком;

- сократить транспортные расходы на поездки в банк;

- снизить стоимость платёжного поручения (например, для клиента – юридического лица, который приносит платёжные поручения в банк, взимается плата за каждое поручение в размере 80 рублей, в то время как при отправке через ПТК «Интернет-Банк» - 25 рублей).

Финансовую нагрузку на клиента составляют:

- стоимость подключения к ПТК «Интернет-Банк», включая один сертификат ключа проверки электронной подписи (СКПЭП) – 800 рублей;

- ежемесячная плата за использование системы – 600 рублей. Итого – 1400 рублей [11]. Разделив 1400 рублей на стоимость отправки одного платёжного поручения - 80 рублей, получим 17,5 платёжных поручений. А если рассчитать стоимость отправки через ПТК «Интернет-Банк», то значение составит уже 56 поручений. Учитывая, что даже у малых предприятий обороты по расчётному счёту могут формироваться тысячами операций в месяц [7, с.610], становится явной выгода от использования интернет-банкинга.

Для клиентов – физических лиц, которым выпущены банковские карты Московского Индустриального банка автоматически и бесплатно подключается услуга «Телебанк», которая обеспечивает формирование, передачу, регистрацию и исполнение распоряжений клиентов, проведение на их основе финансовых и сервисных операций [10, п.2.3]. Услуга «Телебанк» состоит из следующих подсистем: «Интернет-сервис», «Мобильный банк» и «Терминалы самообслуживания». «Интернет-сервис» представляет собой совокупность интернет-страниц, обозревая которые, клиент может получать информацию относительно своих взаимоотношений с банком, а также осуществлять различные банковские операции.

Из недостатков системы «Интернет-сервис» со стороны клиента можно отметить:

- невозможность работы с операционными системами кроме Windows;

- требование к клиенту по поводу сохранения сертифицированного электронного ключа, логина и пароля, в случае потери которых существует вероятность перечисления денежных средств злоумышленниками [11];

- боязнь клиента совершить ошибку при составлении документов, несмотря на наличие соответствующего руководства.

В данном случае можно предложить предоставление возможности создания демонстрационного (пробного) документа, например, «Пробное платёжное поручение». После успешной отправки «виртуального платёжного документа» можно отобразить пользователю окно с поздравлением о его успешном создании и с предложением клиенту создать настоящее платёжное поручение.

Отдельное внимание следует уделить принятию правильных маркетинговых решений. Сегодня в отделениях банка в качестве рекламы используются листовки, объявления, плакаты. На сайте банка рекламируется ПТК «Интернет-Банк», но заметим, что корпоративных клиентов чистая реклама практически не интересует. Они судят о банке, по отзывам друзей и партнеров, анализу баланса и беседам с работниками банка [3, с.269] Корпоративные клиенты больше доверяют фактам, аргументам и цифрам.

Сегодня в ОАО «МИнБ» не реализована возможность специализированного опроса клиентов - пользователей интернет-банкинга. Единственным инструментом остаются листовки в отделениях, в которых клиент может оставить свой отзыв о продуктах, услугах и работе банка. Однако, в листовки не включены вопросы по конкретным продуктам (услугам) Московского Индустриального банка, их надо письменно заполнять, что делает такую работу малопривлекательной. Целесообразно разместить вопросы опроса в самой системе ПТК «Интернет-Банк». Можно добавить отдельный пункт в ПТК «Интернет-Банк», назвав его «Опрос клиентов». Ввиду того, что корпоративные клиенты высоко ценят свое рабочее время, вопросы должны быть четкими, понятными, а ответы на них не должны занимать много времени.

Дополнительным плюсом системе служило бы предоставление клиенту возможности оставлять заявку на кредит в электронном виде, а после одобрения приходить в банк с подготовленным пакетом документов для подтверждения и проверки сотрудниками банка.

В ПТК «Интернет-Банк» можно встроить информационную область, которая бы служила рекламным местом и справочным уведомлением о новых продуктах и услугах. Такая реклама не должна мешать пользователю, а тем более отвлекать его от работы в системе. Необходимо предусмотреть возможность отключения рекламы.

Система «Интернет-сервис» для физических лиц обладает весомыми преимуществами, но недостатки в ее применении также имеются. Например, существуют технические недоработки в исполнении web-страниц. Например,

невозможно раскрыть окно «Дополнительная информация» для карточного счёта, чтобы узнать реквизиты банка для межбанковских переводов по России и из-за границы, нельзя изменить описание карты для банкомата. В выписках по пластиковым картам операция датируется некорректно с отсрочкой 5 дней (например, пополнение карты 3 января в выписку заносится 7 января) [3].

Стоит отметить, что в ОАО «МИнБ» в «Интернет-сервисе» реализована возможность открытия вклада, но кроме удобства удалённого обслуживания других преимуществ открытия такого вклада нет. Среди дополнительных стимулов дистанционного открытия вкладов: увеличенные процентные ставки, новые услуги, подарки (например, бесплатная банковская карта) [8]. Клиент, использующий интернет-банк и довольный таким сервисом, представляет собой партнёра, с которым банк может рассчитывать на долговременное сотрудничество, что является важным для коммерческого банка, действующего в конкурентном российском банковском секторе.

Попробуем примерно оценить эффективность перевода клиентов на удалённое обслуживание. Себестоимость рабочей минуты сотрудника банка, как правило, составляет 10-17 рублей. В среднем обработка платежа на бумаге занимает 3-5 минут, открытие вклада – 10 минут. Средний банк обрабатывает в день тысячи платежей и открывает сотни депозитных договоров. В случае совершения 10000 платежей и открытия 1000 депозитных договоров в день получается (5 х 17 х 10000) + (10 х 17 х 1000) = 850000 + 170000 = 1020000 руб. Выходит, что в день экономится фонд оплаты труда целого отделения.[9] Дополнительно банк сможет расширить территорию своего обслуживания.

Внедрение разработанных рекомендаций по улучшению функционирования систем интернет-банкинга, позволит не только расширить клиентскую базу Московского индустриального банка, но и перевести взаимоотношения «банк-клиент» на современный, качественно новый уровень.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 07.08.2001 №115-ФЗ (ред. от 28.06.2013) О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма (с изм. и доп., вступающими в силу с 31.07.2013).

2. Банковское дело: учебник /под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 592 с.

3. Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям /под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 319 с.

4. Даниленко, Д.Я. Совершенствование системы «Интернет-сервис» для физических лиц Московского Индустриального банка/ Д.Я. Даниленко, А.А. Мигел//Сборник «Актуальные проблемы развития региональной экономики». Материалы международного научно-практического «круглого стола» 25 декабря 2013 г./под ред. Т.Ю. Мельниченко, Е.Л. Александров, Л.С. Морева. – Калуга: КГУ им. К.Э.Циолковского, 2014. – с.37-42

5. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски. Учебно-практическое пособие /Ю.Н. Юденков, Н.А. Тысячникова, И.В. Сандалов, С.Л. Ермаков; предисл. чл.-корр. РАН А.С. Сигова. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.

6. Рудакова, О.С. Банковские электронные услуги: учебное пособие/О.С. Рудакова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 400 с.

7. Годовой отчет менеджмента о деятельности Московского Индустриального банка за 2012 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minbank.ru/list/151/566/

8. Исследование НАФИ «Дистанционные каналы продаж банковских услуг: востребованность и мотивация» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10678.html

9. Сайт Московского Индустриального банка. Раздел «Общая информация». [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.minbank.ru/list/149/

10. Положение о дистанционном обслуживании физических лиц в акционерном коммерческом банке «Московский Индустриальный банк» (ОАО) (третья редакция).

11.Тарифы на услуги, предоставляемые юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям филиалом в г. Калуга ОАО «МИнБ» (с 01 ноября 2013 года).

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

DEVELOPMENT OF CREDIT RISKS MANAGEMENT METHODS IN TERMS OF THE lOAN PORTFOLIO

Капельщикова В.В.
студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., доц. Ковалева Наталия Алексеевна

Аннотация/Annotation.

Работа посвящена изучению методов управления кредитным риском кредитного портфеля. Особый акцент сделан на анализе кредитного портфеля Сбербанка и на применении банком рассмотренных методов на практике.

This report is a research study about credit risk management methods in terms of the loan portfolio. The loan portfolio assessment of Sberbank is a main goal of the report; the other one is to consider techniques/methods in operation.

Ключевые слова/Keywords.

Кредитный портфель, Сбербанк, методы и инструменты управления кредитным риском.

Loan portfolio, Sberbank, credit risk management methods, risk assessment tools.

Ключевой целью в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года является активное участие банков в модернизации экономики посредством повышения качества банковских продуктов и услуг и обеспечение системной устойчивости банковского сектора. С другой стороны, в российском банковском секторе происходит активная “зачистка” недобросовестных кредитных организаций: по состоянию

на 13.03.2014 было отозвано 39 лицензий. Одной из причин отзыва лицензии является высокорискованная кредитная политика банков, которая зачастую заключается в неправильной оценке кредитного риска и, соответственно, в последующем неэффективном управлении кредитным риском.

Таким образом, два направления: **достижение устойчивости** в банках в рамках Стратегии развития до 2015 года и **проведение грамотной кредитной политики** в банке – говорят о необходимости эффективного управления кредитным риском, и следовательно, об актуальности данной работы.

Как процесс управление кредитным риском осуществляется в несколько этапов (в зависимости от величины банка, его организационной структуры, специализации):

- идентификация кредитного риска) оценка риска;
- качественная оценка риска (оценка кредитоспособности заемщика);
- вероятностная (вероятность дефолта) оценка риска;
- количественная (VaR-анализ кредитного портфеля) оценка риска;
- воздействие на риск через удержание собственными силами или посредством передачи риска третьему лицу;
- мониторинг рисков.

Процесс управления кредитным риском включает анализ и оценку практики работы кредитной организации и политики в целом: управление риском кредитного портфеля, организацию кредитного процесса и кредитных операций, управление неработающим кредитным портфелем, оценку политики по ограничению лимитов и кредитных рисков, а также по резервированию возможных потерь с помощью различных инструментов.

Управление кредитным риском включает использование инструментов на двух уровнях: на уровне ссуды и кредитного портфеля (матрица 1, где [1],[2] – соответствующие уровни).

Матрица 1. Инструменты, используемые при управлении кредитным риском.

<table>
<tr><td rowspan="3">ИНСТРУМЕНТЫ НА УРОВНЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ [2]</td><td colspan="3">ИНСТРУМЕНТЫ НА УРОВНЕ ОТДЕЛЬНОЙ ССУДЫ [1]
ex-ante risk management ex-post risk management</td></tr>
<tr><td>ex-ante risk management</td><td>(1):проверка кредитоспособности клиента и кредитный мониторинг (2): совершенствование организационной структуры; квалифицированная проверка; повышение значения IT-систем; кредитная ревизия</td><td colspan="2">Инструменты, используемые в целях предотвращения возникновения риска (ex-ante) и управления последствиями наступления риска (ex-post) единовременно на двух уровнях, не найдены.</td></tr>
<tr><td>ex-post risk management</td><td>Инструменты, используемые в целях предотвращения возникновения риска (ex-ante) и управления последствиями наступления риска (ex-post) единовременно на двух уровнях, не найдены.</td><td>Активные инструменты</td><td>Пассивные инструменты</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>(1): ограничение рисков; перенос рисков; деление рисков (2):ограничение рисков; диверсификация кредитного портфеля; управление проблемными кредитами</td><td>(1): учет риска при установлении процентной ставки (2): резервы ликвидности; контроль за качеством портфеля; образование резервов собственного капитала</td></tr>
</table>

Источник: составлено автором с использованием материалов Э. О. Логунова.

Методы управления кредитным риском на уровне отдельного кредита, особенность которых заключается в последовательном выполнении:1) анализ кредитоспособности заемщика; 2) анализ и оценка кредита; 3) структурирование ссуды; 4) документирование кредитных операций; 5) контроль за предоставленным кредитом и состоянием залога.

Методы управления кредитным риском на уровне кредитного портфеля: диверсификация, лимитирование, секъюритизация и создание резервов. На диверсификации, резервировании и лимитировании остановимся подробнее на примере кредитного портфеля Сбербанка.

Сбербанк отличает диверсифицированный подход как с портфельной, так и с отраслевой точек зрения: управление кредитным риском осуществляется в части кредитования юридических и физических лиц, субъектов малого предпринимательства в различных секторах экономики.

В первую очередь обратим внимание на срок размещения кредитов, который позволяет предварительно оценить значимость банка в банковском секторе, ведь чем длиннее кредиты, тем лучше банк выполняет обязанности кредитора. Сбербанку характерны долгосрочные и среднесрочные кредиты: более трех лет – доля 37,4%, 1-3 года – 32,5% в общем кредитном портфеле.

Табл.1 Динамика кредитного портфеля физических лиц в разрезе продуктов.

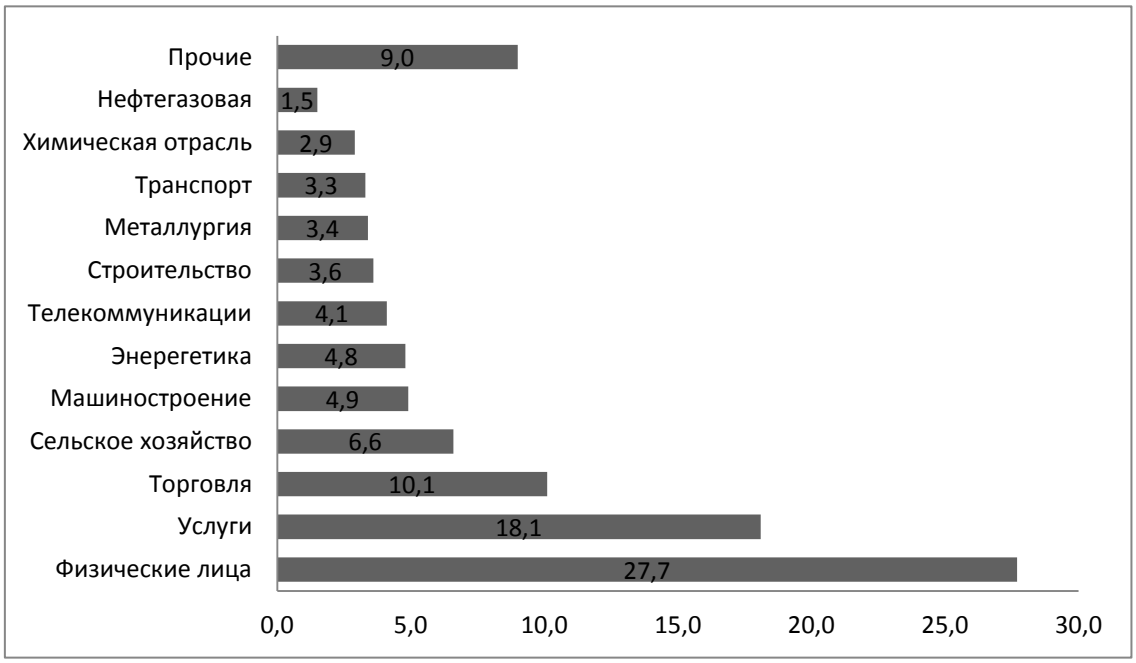
млрд руб.	**1 янв'13**	**доля, %**	**1 янв'12**	**доля, %**
Потребительские диты (+кредитные ты)	1426,4	56,4%	933,0	52,5%
Жилищные диты	1000,2	39,6%	762,2	42,9%
Автокредиты	102,0	4,0%	82,2	4,6%
ВСЕГО	2528,6	100%	1777,3	100%

Источник: составлено автором по данным отчета ОАО "Сбербанк России" по МСФО от 01. 03. 2014.

Рост кредитования физических лиц (+32.1%) в основном связан с высокой долей потребительских ссуд (45% в общей сумме портфеля) и жилищных кредитов (42%). Розничное кредитование остается наиболее

востребованной клиентами банковской услугой. Удельный вес жилищных кредитов в общей сумме розничного портфеля увеличился, что связано с растущей потребностью населения в жилье.

Рис.1 Отраслевая структура кредитного портфеля, % на 31.12.13.



Источник: отчет ОАО “Сбербанк России” по МСФО от 01. 03. 2014.

Закономерны высокие доли в кредитовании физических лиц, о чем было сказано выше, и в следующих отраслях: секторе услуг и торговле. Доля стратегически значимых отраслей – сельского хозяйства, машиностроения, химической отрасли и тд – не высока (рис.1). Нефтегазовый сектор практически не нуждается в услугах Сбербанка, что связано с изначально низким спросом на кредитные ресурсы в отрасли, высокими ценами на углеводородное сырье, снижением маржи в данном секторе при возможном кредитовании, несмотря на наименьший риск для банка.

Управляя кредитным риском в области выдачи кредитов субъектам малого предпринимательства, Сберанк продолжает развитие систем риск-менеджмента. Так, для сегмента “Микробизнес” применяются розничные инструменты оценки рисков, в случае “Малого бизнеса” – инструменты оценки интегрируются в управление рисками средних и крупных клиентов.

Можно уверенно утверждать, что Сбербанк идет в ногу со временем, так как банк регулярно разрабатывает технологические и инновационные программы - “Кредитная фабрика”, технология которой была описана ранее, тому пример (эффективный, диверсифицированный по видам кредита скоринг, модель Risk-Based-Pricing). В частности за счет централизованного андеррайтинга достигается рост кредитных заявок в рознице при снижении времени на кредитные решения, что улучшает качество всего кредитного портфеля (в итоге отбираются высокие категории качества ссуд), и процент безнадежных кредитов от общих кредитов год за годом снижается: 8,4% в 2009 vs. 3,2% в 2012 vs. 1,5% в 2013.

В части метода резервирования Сбербанк придерживается консервативных подходов, придерживаясь правил международных стандартов и требований ЦБ по вопросу создания резервов на возможные потери. В случае формирования резервов по ссудам физлиц и субъектов малого предпринимательства банк ориентируется на портфельный подход (группировка в однородные портфели и субпортфели по уровню риска, не превышающая установленные нормы ЦБ). Развиваются и используются также индивидуальные методы оценки качества ссуд.

Рис.4 Кредитный портфель по категориям качества ссуд в долевом разрезе.



Источник: составлено автором на основе данных по качеству ссудной и приравненной к ней задолженности годового отчета ОАО “Сбербанк России” за 2012 год.

В 2013 году увеличилась доля требований ссуд I категории качества, составив 49,87% к общей задолженности по ссудам., и уменьшились доли ссуд III, IV категорий качества с высоким кредитным риском и V категории полного обесценения. В 2012 году доля ссуд II категории качества была выше, чем в 2013 (42,21% и 37,8% соответственно). Это свидельствует о стабилизации деятельности банка в сфере предоставления услуг клиентам.

Говоря о качестве кредитного портфеля, следует упомянуть работу с проблемной задолженностью. Улучшение качества кредитного портфеля связано с внедрением методов и процедур управления кредитным риском. По итогам года объем просроченный задолженности сократился на 5,7 млрд руб. до 269 млрд руб., доля снизилась с 3,4% до 2,7%, данный показатель находится ниже среднего по банковской системе.

К методике можно отнести использование инструментов RAROC и RAMT в рамках системного подхода к управлению рисками с позиции риск/доходность.

RAROC позволяет изучать влияние показателя риска на потребность банка в капитале, что актуально в связи с тенденцией к наращиванию банками активов в сравнении с капиталом. Показателем риска может быть и кредитный портфель. RAROC определяет экономический капитал – величину капитала, которая необходима для покрытия определенной деятельности в случае дефолта. Экономический капитал зависит от распределения, значения которого зависят от рассматриваемых экономических рисков. Факторы воздействия отдельного риска влияют на форму распределения, величину риска, корреляцию взятого риска с другими видами риска.

Так, факторами воздействия кредитного риска являются кредиты и кредитные линии, условные обязательства банка, корпоративные ценные бумаги. RAROC позволяет принимать управленческие решения, связанные с определением адекватности капитала, доходности с учетом рисков, переносом рисков.

В теоретической части работы характеризовались основные этапы управления кредитным риском, в том числе была отмечена количественная оценка риска (VaR-модель). В рамках данной модели подсчитывается величина максимальных потерь в качестве ориентира для создания резервов на возможные потери по ссудам. Сравнивая данный показатель с нормативами ЦБ РФ, можно сделать вывод о выбранной стратегии банка. Например, Сбербанк может проводить более агрессивную политику в части кредитования корпоративных клиентов путем повышения доли рисковых операций (что оправдано с позиции дилеммы риск/доходность).

Библиографический список

1. О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года: заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. NN 1472п-П13, 01-001/1280 // ИА "Гарант". – 2011.
2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 26.03.2004 №254-П // Гарант. -2004.
3. Материалы Сбребанка: итоги Группы Сбербанка по МСФО 2013 от 01. 03. 2014; годовой отчет ОАО “Сбербанк России” за 2012 год от 31.05.2013; презентация ОАО “Сбербанк России“ для инвесторов от 23.04.2013.
4. Злочевский Г., Кого ждут деньги?/ Г. Злочевский // Исследования особенностей финансирования реального сектора финансовыми организациями. – 2013 г.
5. КПМГ, Рынок слияний и поглощений в России в 2012 году/ КПМГ. – 2013. -с. 19.
6. Логунов, Э. О. Особенности управления кредитными рисками коммерческого банка / Э. О. Логунов // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 157-159.
7. Фантаццини Д. [пер. АВ Кудрова] Управление кредитным риском/ Д.Фантаццини // «Прикладная эконометрика». – 2008. – №4(12).
8. В. Конузин, Сбербанк России: расчет RAROC для банковских учреждений. – (http://www.finrisk.ru/article/bankrapoc/index.html)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ

REGULATION OF THE MONETARY SPHERE DEVELOPMENT PERSPECTIVES

Ким Елена Эрнестовна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Минэкономразвития России, г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., профессор Абрамова М.А.

Аннотация

В работе рассмотрены проблемы регулирования денежно-кредитной сферы национальной экономики, связанные с преодолением последствий существующих дисбалансов. Кризисные явления, которые сопровождают мировую экономику в последние годы, выявили необходимость проведения, прежде всего, взвешенного анализа основных теоретических течений и определения соответствующих возможных векторов ее изменения для совершенствования государственного регулирования в области денежно-кредитный отношений.

In this paper there considered some problems of regulation of the monetary sphere of national economics, connected with misbalances consequences overcoming. Crises that follow world economics recent years have showed necessity of deliberated analysis of basic theories and defining the vectors of their development to improve government regulation. Also during instability period it has become a very important task to find such a mechanism for the government and financial authorities to respond to imbalances in national economics rapidly, to overcome the consequences effectively and to prevent their appearance in a long-term outlook.

Ключевые слова

Денежно-кредитная сфера, регулирование, кризис, экономический рост, инфляция, таргетирование, национальная экономика, финансовая стабильность.

The monetary sphere, the regulation, the crisis, the economic growth, the inflation targeting, the national economy, the financial stability.

В настоящее время огромное значение для устойчивого развития национальной экономики имеет денежно-кредитная сфера и выбранное направление регулирования данной области. Современная экономическая конъюнктура обострила проблемы управления денежно-кредитными отношениями, поскольку от реализуемой стратегии со стороны государства зависит насколько успешно и эффективно будет функционировать национальная экономика и насколько стабильна будет обстановка для субъектов рынка.

Источник проблем, с которыми сталкиваются регулирующие органы, лежит не только в практической области, но имеет более глубинный характер. Он выражен в назревшем конфликте между существующими теоретическими концепциями экономической мысли. В последние годы возросла критика необходимости таргетирования инфляции и одновременно растет количество сторонников таргетирования экономического роста. В рамках нового неоклассического синтеза было признано, что в долгосрочном периоде инфляция оказывает отрицательное воздействие на динамику реального выпуска, поэтому необходимо поддержание невысоких и стабильных темпов инфляции, что является по сути главной практической рекомендацией вышеупомянутой концепции. В течение долгого периода времени наличие уязвимых предпосылок в данной концепции никак не отражалось на ее репутации, потому их нереалистичность нивелировалась за счет эмпирических фактов, подтверждающих положительных эффект от политики таргетирования

инфляции. Кризисные явления 2008-2009 гг. и последующие года показали несостоятельность данного утверждения. Поддержание постоянного экономического роста тоже не представляется возможным в полной мере, потому что возникает проблема нахождения социально-экономического оптимума, при котором будет достигнуто соотношение скоростей структурных модификаций и скорости экономического роста. Также сильно видоизменились отношения финансового и реального секторов экономики. Финансовый сектор слишком оторван от производства реальных товаров, что также сказывается на экономическом росте, особенно в кризисные периоды. Финансовая и денежно-кредитная политика должны облегчать производственную деятельность. Критерием эффективности финансовой и денежно-кредитной политик в таком случае должна быть не успешность в сдерживании инфляции, а использование активов банков и сбережений населения для решения задач развития экономики.

В России инфляция имеет немонетарных характер, поэтому политика таргетирования инфляции может не иметь должного эффекта. Для перехода России на таргетирование экономического роста существует ряд трудностей, обусловленных состоянием факторов роста. Одним из наиболее существенных факторов является изношенность основных фондов. Большой объем фондов требует обновления, к тому же он изношен морально. Замена такого оборудования требует вложения колоссального объема средств, поэтому решить эту задачу одномоментно невозможно. Направление по модернизации и замене устаревшего оборудования требует от властей проведения долгосрочной затратной планомерной политики. Отличительной особенностью отечественной экономики является конфликт между знаниями и состоянием техники. Это выражено в неспособности персонала порой обслуживать технологически современное оборудование из-за низкого уровня знаний и навыков. Плохое состояние науки и НИОКР также является проблемой, которая тормозит экономический рост. Одной из важнейших причин низких темпов роста можно

отметить неэффективность задействованного труда и высокую дифференциацию по оплате в зависимости от региона и профессии.

Для России очень важно решить существующие проблемы для увеличения скорости темпов роста экономики, кроме того, необходимо решить не менее важные стратегические проблемы, связанные с разработкой механизма действий государственных органов власти и финансовой системы в период нестабильности, который позволил бы оперативно реагировать на возникающие дисбалансы в национальной экономике и эффективно преодолевать последствия. Этот механизм необходимо внедрять в относительно стабильной финансовой ситуации, поскольку государство должно проработать варианты действий и направления реформирования, которые будут взвешены и аргументированы, а не вынужденными и принятыми наспех уже во время кризиса, что может привести к ошибкам либо отсутствию необходимых средств для реализации данных мер во время экономической нестабильности. Перед монетарными властями нашей страны в настоящее время остро стоит задача по созданию собственной национальной платежной системы и улучшение инвестиционного рейтинга страны в сложившейся политической обстановке.

Соответственно, для любой национальной экономики требуется очень грамотная и взвешенная проводимая политика в краткосрочном и долгосрочных периодах для достижения наибольшего эффекта и стабильности рынка. Именно от решения органов управления зависит успех достижения поставленных целей, поэтому регулирование денежно-кредитной сферы еще долгое время будет в центре внимания исследователей.

Список используемой литературы

1. «Современная макроэкономика: основные вызовы и возможные векторы изменений» М. Столбов// Вестник Института экономики Российской академии наук, № 3, 2012 г., с. 15-28
2. «Мировые финансовые кризисы как следствие пренебрежения сберегательной функцией денег» В.В. Маганов// Финансы и кредит, № 14, 2013 г., с. 43-48
3. «Финансовая политика и новый режим экономического роста» О.С. Сухарев// Финансовый журнал, № 2, 2013 г., с. 27-34
4. «Перспективы развития денежно-кредитной политики в России: концепция и ресурсы» А.Н. Кондратьев// Финансы и кредит, № 14, 2013 г. с. 7-11
5. «Моделирование рынка денег как составляющая монетарного регулирования» С.К. Семенов, К.С. Семенов // Финансы и кредит, № 14, 2013 г., с. 38-42
6. «Реформа государственного управления после финансово-экономического кризиса: рамочные концепции и надежды» Лео МакКэнн// Вопросы государственного и муниципального управления, № 3, 2013 г., с. 132-145
7. Дж. Кейнс М. Общая теория занятости, процента и денег. Гелиос АРВ. 1999, с. 352
8. «Значение монетарной сферы в современной экономике» Е.Э. Ким // Финансы, деньги, инвестиции, № 2, 2012 г. с. 3-7
9. Woolford M. Interest and prices: Foundation of a Theory of Monetary Policy. Prinston, NJ: Prinston University Press, 2003
10. Gali J. Monetary Policy, Inflation and Business Cycles, Prinston University Press, 2008
11. Walsh M. Monetary Theory and Policy. 2nd ed. MIT Press 2003
12. Mishkin F. Why the Federal reserve should adopt inflation targeting? Columbia University. New York, 10027, January 2004 p. 1-16

РАЗРАБОТКА ДИЗАЙНА ДЛЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЗОРА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

WORKING-OUT OF DESIGN FOR ANALYTICAL REVIEW OF MONETARY SPHERE OF BELARUS

Лафюк И. В.
Бакалавр, УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск

Научный руководитель:
доктор экономических наук, доцент Герасенко В. П.

Аннотация

Объектом исследования является денежно-кредитная сфера Республики Беларусь, предметом исследования выступает состояние денежного обращения в Республике Беларусь.

Цель работы состоит в отображении основных показателей для аналитического обзора денежно-кредитной сферы и прогнозировании объема рублевой денежной массы (М2*) до 2014 г. В процессе исследования использовались экономико-математические методы, методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, предположения, классификации, систематизации.

Object of research is the monetary sphere of the Republic of Belarus, the subject of research is the state of monetary circulation in the Republic of Belarus.

The goal is to show the main indicators for analytical review of the monetary sphere and to forecast money supply (M2 *) till 2014. Economic and mathematical methods, methods of analysis and synthesis, induction and deduction, assuming, classification and systematization were used.

Ключевые слова

Денежно-кредитная сфера, денежно-кредитная политика, аналитический обзор, денежная масса, денежная база, денежные агрегаты, прогнозирование, предсказание.

Monetary sphere, monetary policy, analytical review, money, monetary base, monetary aggregates, forecasting, prediction.

Одним из условий устойчивости национальной экономики является стабильность денежно-кредитной сферы. Следовательно, для успешного проведения своевременных регулирующих действий необходим постоянный мониторинг основных показателей, характеризующих данную сферу. Наглядно представленная информация о состоянии денежно-кредитной сферы существенно сократит время для принятия соответствующих решений. Таким образом, разработка дизайна для составления аналитического обзора состояния денежно-кредитной сферы Республики Беларусь является особо актуальной в силу того, что в данном аналитическом обозрении будут отображены основные показатели, в наглядном для понимания виде, для диагностики состояния денежно-кредитной сферы.

Проведенные исследования показали, что в настоящее время широко используются такие понятия как визуализация и инфографика.

Визуализация в общем смысле − метод представления информации в виде оптического изображения [1]. Инфографика− это графический способ подачи информации, данных и знаний [2]. Этот метод традиционно рассматривался как вспомогательное средство при анализе данных, однако сейчас приобрел широкую популярность для представления изначально не зрительной информации. Инфографика показывает скрытое, объясняет запутанное и адаптирует непонятное.

Таким образом, проведенные исследования показали преимущества использования инфографики и визуализации данных. Этот метод стал особенно актуальным в современном обществе в условиях быстро меняющейся внешней

среды, когда за короткий промежуток времени, проанализировав достаточно большой объем статистической и иной информации, необходимо принять решение. А качественная визуализация данных, которая является важной частью любой аналитической системы, как раз и позволяет эксперту сделать необходимые выводы, просто взглянув на данные.

Основополагающей целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен. Следовательно, на основе оперативного анализа и краткосрочного прогнозирования целесообразно осуществлять регулирование всех важнейших денежно-кредитных показателей и обеспечивать систематический мониторинг денежно-кредитной системы.

Формулируя краткосрочные прогнозы по инфляции, экономисты-аналитики часто ссылаются на темпы прироста денежной массы, пытаясь применить действие «денежного правила» количественной теории денег к экономике Беларуси. Согласно этому правилу, для достижения нулевой инфляции *предложение денег должно расти с такой же скоростью, как и темп роста реального ВВП*. Или, если темп прироста реального ВВП равен или близок к нулю (например, в 2012 г. в Беларуси он составил 1,5%), то согласно денежному правилу, темпы прироста денежной массы должны быть равны темпам прироста инфляции. Однако это правило в 2012 г. по каким-то причинам не сработало. Так, при годовом прогнозе в 25% прирост денежной массы по агрегату М2* составил 57,2%, в то время как прирост ИПЦ составил 21,8%, то есть меньше чем в 2,6 раза (рис. 1).



Рис. 1. Рост денежной массы и потребительских цен в Беларуси в 2012 году, в процентах к предыдущему месяцу нарастающим итогом (дек. 2011 г. = 100%)

Примечание – Источник: Собственная разработка по данным Национального банка Беларуси и Белстата

Примечательно, что денежное правило не срабатывало в условиях экономики Беларуси не только в 2012 г., но и на протяжении всего последнего десятилетия (за исключением 2011 г.). Даже, если учесть сравнительно высокие темпы экономического роста, которые наблюдались в Беларуси в период 2002-2012 гг., и сопоставить темпы роста денежной массы с темпами роста номинального ВВП, то есть выполнить проверку уравнения обмена И. Фишера (MV=PY) для Беларуси, то также имеет место невыполнение тождества (рис. 2).



Рис. 2. Проверка выполнимости уравнения обмена И. Фишера для Беларуси

Примечание – Источник: Собственная разработка по данным Национального банка Беларуси и Белстата

Можно высказать несколько предположений, объясняющих видимую, на первый взгляд, невыполнимость «денежного правила» в условиях экономики Беларуси. Во-первых, в Беларуси государство напрямую вмешивается в регулирование цен, компенсируя убытки производителям субсидиями из госбюджета. В результате имеет место подавленная инфляция, которая не отражается в индексе потребительских цен.

Во-вторых, в отдельные периоды времени может возникать ситуация, когда опережающие темпы роста денежной массы по сравнению с ростом реального ВВП не будут приводить к соответствующему росту инфляции. Это происходит, например, в том случае, если главным фактором роста денежной массы является приток депозитов населения в банковскую систему. Также рост монетизации ВВП без серьезных последствий для инфляции может быть обусловлен развитием финансового рынка в стране.

Обязательства банковской системы перед другими секторами экономики называются денежные агрегаты. Они являются важным фактором, влияющим на уровень цен, объем производства, состояние платежного баланса, в связи с чем, их прогноз имеет особое значение [3, с. 196]. Для определения степени сбалансированности денежного обращения необходимо постоянное сопоставление денежного спроса и денежного предложения. В ходе исследования была предпринята попытка построить модель для такого денежного агрегата как M2*, так как именно этот агрегат более полно показывает уровень спроса на белорусскую валюту.

В основу модели рублевой денежной массы M2* положена функция спроса на деньги вида:

$$Md = = f(P,I,R),$$

где Md — спрос на номинальные денежные средства;

P — уровень цен;

I — переменная масштаба (реальный доход);

R — вектор показателей доходности от различных активов, альтернативных денежным средствам [4, с. 26].

Исходя из этой функции, для рублевой денежной массы (М2*) были выбраны такие экзогенные переменные, как реальный ВВП(gdpt), номинальная ставка рефинансирования Национального банка (nrt), средний официальный курс белорусского рубля к доллару (EUt) и годовой темп инфляции (inflt), составившие следующую модель:

$$M2 = f(gdpt, nrt, EUt, inflt). \quad (1)$$

Факторы добавлялись поэтапно, в последовательности уменьшения их взаимосвязи с рублевой денежной массой. В конечном итоге получилась модель четырехфакторной линейной регрессии:

$$M2^* = -52616{,}6 + 0{,}28gdpt\text{-}1 + 9{,}94EUt\text{-}1 + 537{,}18inflt - 1090{,}27nrt\text{-}1 \quad (2)$$

Таким образом, полученное коинтеграционное соотношение в уравнении объясняет ситуацию с рублевой денежной массой (М2*) в долгосрочном периоде. Наибольшее влияние на нее оказывает ставка рефинансирования (ее увеличение на 1% вызовет уменьшение М2 на 1090,27 млрд. руб.). К снижению рублевой денежной массы (М2*) приводит снижение курса белорусского рубля по отношению к доллару США (его снижение на 1% приводит к уменьшению М2 на 9,95 млрд. руб.). К увеличению спроса на деньги приводит рост инфляции (ее увеличение на 1% приводит к росту М2 на 537,19 млрд. руб.). На рост рублевой денежной массы также оказывает влияние рост реального ВВП (его увеличение на 1 % приводит к увеличению на 0,28 %).

Данная модель проверена на соответствие нескольким базовым требованиям, таким как коэффициент корреляции, коэффициент детерминации, величина стандартной ошибки, наличие/отсутствие нулей в доверительных интервалах, величина Р-значения, критерий Стьюдента и критерий Фишера, коэффициент Дарбина-Уотсона.

$$M2^* = -52616{,}6 + 0{,}28gdpt\text{-}1 + 9{,}94EUt\text{-}1 + 537{,}18inflt - 1090{,}27nrt\text{-}1, \quad (3)$$

(t) (-3,76) (4,87) (16,63) (3,87) (-8,63)

R2 = 0,958 F= 528,6DW = 1,14

Таким образом, рассмотрев статистическую и содержательную стороны качества модели, а также сравнив тренд фактического объема рублевой

денежной массы М2* с трендом, предсказанным по модели , можно сказать, что в целом модель адекватна и может быть использована для прогнозирования исследуемого показателя (М2*).

Согласно модели рублевая денежная масса М2* в 2013 году будет иметь тенденцию роста и на 1 января 2014 года составит 82103,16 млрд. руб.(прирост на 30,4%), при заданных прогнозных значениях инфляции в 12 % годовых, роста ВВП – 8,5 %, снижения ставки рефинансирования до 13-15 % и среднего курса белоруссого рубля к доллару к концу года 8950 бел.руб. [5, 6]. По итогам года, на 1 января 2014 М2* составила 79331,2 млрд. руб., т.е. погрешность в расчетах составила 3,49 %. Данная ошибка считается допустимо приемлемой для использования полученной модели для прогнозирования денежной массы, тем не менее ее можно объяснить тем, что запланированные прогнозные показатели, которые выступали в модели объясняющими переменными по результатам года не были выполнены. Так ставка рефинансирования должна была быть понижена до 13-15 %, фактически она была изменена последний раз в июле 2013 года и составляет 23,5 %. План по ВВП составлял 8,5% - фактически 0,9%. Плановый показатель по среднему официальному курсу белорусского рубля к доллару составлял на 1 января 2014 года 8950 руб., по факту – 9755 руб. Запланированный уровень инфляции не должен был превысить 12% порога, фактичеки получилось 16,5 %.

Согласно рекомендациям Международного валютного фонда в течение 2013 года правительству Республики Беларусь следовало: во-первых, еще более серьезно сократить целевое и субсидируемое кредитование; во-вторых, рекомендовалось повышать определяемые политикой процентные ставки; в-третьих, повышение процентных ставок также было необходимо, если политика целевого кредитования или заработной платы была скорректирована в недостаточной степени или если возобновится давление на обменный курс. В-четвертых, следовало продолжать проведение политики гибкого курсообразования; в-пятых, необходимо было тщательно следить за быстрым ростом кредитования в иностранной валюте, который создавал растущие

пруденциальные риски. Национальному банку следует рассмотреть дальнейшие шаги по сдерживанию такого роста, а действующий в настоящее время обоснованный запрет на кредитование физ. лиц в иностранной валюте следует сохранить [7]. В силу того, что объем денежной массы за год увеличился на 11194,1 млрд. руб., то можно предположить, что не все рекомендации были выполнены. В то же время, они остаются актуальными и на текущий год.

Таким образом, властям следует избегать повторения применявшейся в 2012 году схемы чередования стимулирующих и сдерживающих экономических мер и проводить предсказуемую и последовательную макроэкономическую политику, которая обеспечит стабильность денежно-кредитной сферы. Другими словами Правительству и Национальному банку следует тесно координировать политику и напрямую сосредоточить ее на дальнейшем сокращении инфляции и сдерживании внешнеэкономических дисбалансов. Это особенно важно в условиях ухудшения состояния платежного баланса и значительных платежей по обслуживанию внешнего долга, что создает сложности [7].

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1) Википедия: Визуализация [Электронный ресурс] / Материал из Википедии — свободной энциклопедии, 2012. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C2%E8%E7%F3%E0%EB%E8%E7%E0%F6%E8%FF. - Дата доступа: 31.10.2012.
2) Википедия: Инфографика [Электронный ресурс] / Материал из Википедии — свободной энциклопедии, 2012. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%ED%F4%EE%E3%F0%E0%F4%E8%EA%E0. - Дата доступа: 31.10.2012.
3) Прогнозирование и планирование экономики: учебник / Г. А. Кандаурова [и др.]; под общ. ред. Г. А. Кандауровой, В. И. Борисевича. – Мн.: Современная школа, 2005. – 476 с.

4) Кравцов М., Картун А. Эконометрическое моделирование и прогнозирование основных индексов цен в Беларуси / М. Кравцов, А. Картун // Банковский вестник. – 2010. № 08.− с. 25 – 33.
5) Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2013 год: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 сентября 2012 г., № 419 // Консультат Плюс: Беларусь [Электронный ресурс]/ ООО «Юрспектр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Дата доступа: 28.03.2013.
6) О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2013 год: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 сентября 2012 г., № 418 // Консультат Плюс: Беларусь [Электронный ресурс]/ ООО «Юрспектр», Нац. цент правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Дата доступа: 28.03.2013.
7) Заявление миссии МВФ в Республике Беларусь: прес-релиз [Электронный ресурс]. – 2013. − № 13/96. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2013/pr1396r.pdf. – Дата доступа: 31.03.2013Лемешевский, И М. Макроэкономика: мировой опыт и белорусская практика. Учебное пособие для студентов эконом.специальностей вузов / И. М. Лемешевский. – 3-е изд., доп. и перераб. – Минск: «ФУАинформ», 2009. – 702 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ И КОЛЛЕКТОРСКИЕ АГЕНСТВА

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BANKING INFRASTRUCTURE: CREDIT BUREAUS AND COLLECTION' AGENCY

Низаева Г. И.
Студентка группы БД-403-11
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: Новикова А.М.- к.э.н
преподаватель Уфимского филиала Финуниверситета

Аннотация

Для банковского кредитования необходимо функционирование специальной информационной системы, которая обеспечивает обмен необходимыми данными между банками и заемщиками. В мировой практике сбором, хранением, предоставлением такой информации занимаются бюро кредитных историй. В связи с развитием данного института и проявлением негативных тенденций, как значительный удельный вес просроченной задолженности, начинает свое становление и развитие коллекторские агенства.

В данной работе представлены общие понятия бюро кредитных историй и коллекторские агенства, проблемы взаимодействия и перспективы развтия элементов кредитного рынка.

The bank lending needs the functioning of the special informational system that provides the exchange of necessary data between banks and debtors. In the world practice the credit bureaus gathers, keeps and gives such information. With the development of this institute and showing of negative tendencies, as a considerable share, collections agencies start their formation and development.

In the given work there are concepts of credit bureaus and collection agencies, the problems of interaction and prospects of the development of credit market's elements.

Ключевые слова: бюро кредитных историй, кредитная история, коллекторские агенства, просроченная задолженность, кредитный рынок.

Keywords: credit bureaus, credit history, collection agencies, arrears, credit market.

Данная исследовательская работа посвящена выявлению основных проблем и перспектив развития российской банковской инфраструктуры: бюро кредитных историй и коллекторские агенства. Для банковского кредитования необходимо функционирование специальной информационной системы, которая обеспечивает обмен необходимыми данными между банками и заемщиками. В мировой практике сбором, хранением, предоставлением такой информации занимаются бюро кредитных историй. В связи с развитием данного института и проявлением негативных тенденций, как значительный удельный вес просроченной задолженности, который ведет к ухудшению качества кредитного портфеля банка и угрожает его финансовой стабильности, начинает свое становление и развитие один из основных элементов кредитного рынка-коллекторские агенства.

Актуальность темы заключается в том, что с ростом объемов кредитования в Российской Федерации начал функционировать такой

элемент как бюро кредитных историй, в связи с этим усложнились проблемы просроченной задолженности и невозвратов кредитов, в последствии чего началось развитие существенного элемента банковской инфраструктуры - коллекторские агенства.

Предметом исследования является бюро кредитных историй и коллекторские агенства, их взаимодействие.

Объектом исследования является открытое акционерное общество «Росгосстрах Банк»: принципы сотрудничества с бюро кредитных историй и коллекторскими агенствами.

Основная цель данной работы является исследование несовершенств и перспектив развития элементов кредитного рынка.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: 1) исследовать сущность и роль бюро кредитных историй и коллекторских агенств как важнейших элементов банковской инфраструктуры; 2) выявить проблемы взаимодействия элементов кредитного рынка; 3) разработать предложения по совершенствованию их деятельности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: 1) исследовать сущность и роль бюро кредитных историй и коллекторских агенств в банковской системе; 2) выявить несовершенства элементов функционирования кредитного рынка; 3) разработать предложения по совершенствованию их деятельности.

Кредитная история заемщика является одним из важных показателей при принятии банком решения о выдаче кредита. Управление кредитом приносит успех только в том случае, если процесс кредитования клиента представляет собой целостную систему, состоящую из нескольких блоков.

Система кредитования «работает» только в том случае, если в ней в полной мере присутствуют все блоки. Однако по своему содержанию эта система не просто совокупность элементов, а взаимодействие их друг с другом.

Необходимыми элементами нормального функционирования кредитного рынка и рыночных взаимоотношений между банками и клиентами являются бюро кредитных историй и коллекторские агенства.

Наличие на рынке институтов, накапливающих информацию о качестве обслуживания экономическими агентами своих кредитных обязательств, является фактором, повышающим рыночную дисциплину. Развитие экономики и банковского сектора невозможно без информационной открытости и транспорентности, и существенную роль в этом играют кредитные бюро.

Кредитные бюро повышают уровень осведомленности банков о потенциальных заемщиках и дают возможность более точного прогнозирования возвратности ссуд, позволяют уменьшить плату за поиск информации, которую взимали бы банки с заемщика. Это ведет к выравниванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет финансовые организации устанавливать конкурентные цены на кредитные продукты. Кредитные бюро формируют своего рода дисциплинирующий механизм для заемщиков, побуждают заемщиков заботиться о своей репутации в глазах потенциальных кредиторов. Разработанные достаточно эффективные механизмы способствуют ограничению злоупотреблений и недобросовестности в хозяйственном обороте, в том числе при получении кредитов.

Основные преимущества использования бюро кредитных историй для банковской системы состоят в следующем.

Во-первых, кредитные бюро увеличивают объем и качество информации о кредитоспособности заемщиков, тем самым повышая качество оценки кредитоспособности.

Во-вторых, кредитные бюро повышают уровень выполнения кредитных договоров. Физические и юридические лица знают, что в случае невыполнения обязательств их репутация как заемщиков для будущих кредиторов станет негативной, делая невозможным или же резко удорожая

будущие займы. Эта ситуация повышает заинтересованность заемщика в выполнении кредитного договора, уменьшая риски недобросовестного поведения.

В-третьих, кредитные бюро позволяют снизить расходы на поиск информации, что ведет к упорядочению информационных ресурсов, необходимых для кредитной системы, и в определенной мере влияет на формирование цен на кредитные ресурсы.

По данным Центрального Банка РФ, объем кредитов физических лиц за первый квартал 2013г. вырос на 4,4%, в то время как за аналогичный период 2012 г– на 6,2%. Прогноз на год-рост 20-25%, тогда как за 2012 год розничный кредитный портфель банков вырос на 39,4%. На динамику оказывают влияние действие регулятора: ужесточение ряда требований по резервированию необеспеченных кредитов физическим лицам.

Участники рынка должны соблюдать более жесткие требования ЦБ, поэтому политика банков при выдаче кредитов становится более взвешанной. Но главной причиной снижения одобренных кредитов становится высокая закредитованность населения. По статистике Бюро кредитных историй «Эквифакс кредит сервисиз», по состоянию на конец первого полугодия 2013 г. 56,84% банковских заемщиков имели более одного кредита. При этом практически за каждым десятым заемщиком (2013 г. -9,17%, в 2012 г. -5,94%) числится более пяти кредитов. Кредитные организации озабочены качеством портфелей, они стали вести себя консервативнее при оценке заемщиков, понимая, что долговая нагрузка на активных клиентов имеет критичный характер [5].

Естественным последствием роста числа невозвратов в банковской системе становится развитие коллекторских агенств, пользование услугами этих агенств обходится дешевле, чем функционирование собственных служб по работе с проблемными активами. По имеющимся данным, на начало 2010 года в стране функционировало 970 коллекторских агенств. Их клиентами

являются банки, но постепенно круг расширяется, и все чаще к услугам долговых агенств обращаются компании из разных сфер бизнеса, в частности страхового, телекоммуникационного и даже жилищно-коммунального хозяйства.

Кредитные организации являются основными клиентами коллекторских агенств. По данным крупнейшего коллекторского агенства «Секвойя Кредит Консолидейшн», под управлением агенств на середину 2013 г. находилось около 800 млн долл. проблемных банковских кредитов.

Таким образом, можно сделать вывод, что межу данными элементами банковской инфраструктуры имеется непосредственная связь, которая обеспечивает эффективное осуществление своей деятельности на российском кредитном рынке.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2011 г. N 218-ФЗ «О бюро кредитных историй» (с изменениями и дополнениями).
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник/ Под ред. Е.Ф Жуков.: Юнити-Дана, 2014г.- С. 364-384.
3. Банковский менеджмент: Учебник/ Под ред. И.О. Лаврушин.: Кнорус, 2009г.-С343-344.
4. Карахтанов Д.С Проблемы функционирования и перспективы развития бюро кредитных историй в России // «Аудит и финансовый анализ» 2010г.-С. 71-72
5. bankinform.ru - официальный сайт информационного агенства «БанкИнформСервис»
6. www.napka.ru - официальный сайт национальной ассоциации профессиональных коллекторских агенств
7. www.rgsbank.ru - официальный сайт «Росгосстрах Банк»
8. www.sequoia.ru - официальный сайт коллекторского агенства «Секвойя Кредит Консолидейшн»

АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2009-2013 ГОДАХ

ANALYSIS OF MORTGAGE LENDING IN THE RUSSIAN FEDERATION IN 2009-2013

Олейник Е.С.
Юрьев – Польский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», город Юрьев-Польский

Научный руководитель Балынина С.А.

Аннотация

Целью выполненной работы является исследование ипотечного кредитования в России по федеральным округам в динамике за период с 2009 по 2013 год включительно. Проведенный анализ позволяет оценить развитие ипотечного кредитования: современное состояние, динамику развития, существующие проблемы и пути их решения, перспективы развития. Рассмотренные вопросы и проведенные расчеты дают общее представление об ипотеке, характеризуют ипотечное кредитование как важный инструмент решения социальных вопросов в стране.

Annotation

The purpose of the work performed is the study of mortgage lending in Russia by federal districts in dynamics for the period from 2009 to 2013 inclusive. Analysis allows us to evaluate the development of mortgage lending: the current state, the dynamics of the existing problems and their solutions, development prospects. The issues discussed and the calculations give an overview of the mortgage, mortgage lending is characterized as an important tool for addressing social issues in the country.

Ключевые слова

Ипотека, ипотечный кредит, анализ, процентная ставка, задолженность, темп роста, сроки, динамика кредитования.

Keywords

Mortgage, mortgage, analysis, interest rate, debt, growth rate, timeline, the dynamics of lending.

Актуальность выбранной темы очевидна, поскольку наличие у человека своего собственного полноценного жилья - атрибут современного общества. Именно собственное жилье делает человека свободным, гарантирует относительную стабильность его жизни.

Объектом моего исследования являются рост и темпы развития ипотечного кредитования в России.

Предметом исследования выражены отношения, которые возникают между субъектами ипотечного кредитования в процессе предоставления кредита. Объект и предмет исследования выбраны в условиях нынешнего развития экономики федеральных округов России, определены необходимостью анализа сущности ипотеки как финансового рычага.

Целью работы определен анализ основных проблем развития ипотеки в регионах страны и рассмотрении наиболее приемлемых методов стимулирования расширения ипотечных кредитов. В соответствии с указанной целью сформулированы задачи:

- исследовать динамику ипотечных кредитов, предоставленных физическим лицам;
- выявить активность банков по проведению операций по выдаче ипотечных кредитов;
- проанализировать в динамике выдачу жилищных кредитов на душу населения по федеральным округам;
- рассчитать задолженность по кредитам, выданным кредитными организациями физическим лицам;

- предложить направления решения проблем развития ипотеки.

Практическая значимость проведенной работы определяется тем, что выводы, сделанные в результате анализа, и внесенные предложения можно применять для реализации федеральных ипотечных программ в субъектах и муниципальных образованиях Российской Федерации.

Научная новизна работы выражается в том, что ипотечное кредитование по федеральным округам проанализировано как важный фактор развития всей экономики страны. На основе анализа выявлены регионы, имеющие наиболее успешный опыт внедрения ипотеки, который может быть распространен и на другие регионы.

Ипотека как разновидность процесса кредитования

Ипотека — это один из видов залога без передачи заложенного имущества залогодержателю. Ипотека (от греч. hypotheka — заклад, залог) представляет собой залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику (залогодателю).[1] Современная ипотека отражает уникальный процесс, обобщающий несколько факторов:

1) социальную стабильность;
2) долгосрочное размещение средств;
3) перспективность рынка;
4) возможность выстраивания долгосрочных отношений банка с клиентом.

Главной особенностью ипотечного кредита является то, что при оформлении залог ликвидного имущества и поручительство физических лиц не требуется. В качестве обеспечения в залог оформляется приобретенная недвижимость, а в расчет максимальной суммы кредита принимается общий доход супругов. Существуют самые разные виды ипотеки, которые доступны для абсолютно разных слоев населения. Такая возможность считается самым главным преимуществом ипотеки.[2]

Анализ жилищных кредитов, предоставленных кредитными организациями, и задолженности по ним

Количество предоставленных ссуд кредитными организациями Российской Федерации населению в 2013 году увеличилось почти в 4 раза по сравнению с 2009 годом. Только за январь 2014 года этот показатель составил более 70% от аналогичного показателя за весь 2009 год. В 2013 году банками предоставлено физическим лицам около 4,88 миллионов кредитов, что на 0,6 миллионов больше предыдущего года. В 2009 году выдано около 1,3 триллионов рублей, а в 2013 году объем выданных ипотечных кредитов составил почти 7,5 триллионов рублей.

Таблица 1

Анализ
жилищных кредитов, предоставленных кредитными организациями Российской Федерации физическим лицам

Критерии	Количество предоставленных кредитов, (единиц)	Объем предоставленных кредитов, (млн.руб)	Задолженность по предоставленным кредитам, (млн.руб)		Средневзвешенный срок кредитования, (месяцев)		Средневзвешенная ставка, (%)	
			Всего	В том числе просроченная	По выданным с начала года кредитам	По кредитам, выданным в течение месяца	По выданным с начала года кредитам	По кредитам, выданным в течение месяца
2009 год	1222468	1271630	11688858	152705	2287,7	2073,5	14,6	13,5
2010 год	1842721	1907020	11987695	301175	2261,5	2261	13,8	13,6
2011 год	3074762	3761344	14621437	318044	2201,1	2144,7	12,5	12,2
2012 год	4195058	5778503	19845880	349057	2088,2	2094,5	12,1	12,2
2013 год	4879947	7479649	26857674	365823	2109,5	2090	12,9	12,6
2014 год (январь)	878498	1385364	2647430	27783	172,9	174	12,5	12,2

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных ЦБРФ

По данным Банка России, просроченная задолженность по предоставленным кредитам, к сожалению, тоже возрастает.[4] Если в 2009 году сумма непогашенных кредитов составляла 11,7 триллионов рублей, в том числе просроченных кредитов было 152 миллиарда рублей, то в 2010 году этот показатель составил почти 12 триллионов рублей, из которых сумма просроченной задолженности - 301 миллиард рублей. По состоянию на 2011 год сумма непогашенных кредитов превысила размер 14,6 триллионов рублей, в том числе сумма просроченной задолженности достигла 318 миллиардов. Наблюдается рост задолженности по кредитам, предоставленным населению, и в последующие годы. Так, в 2012 году данный показатель возрос более чем на 5 триллионов рублей по сравнению с предыдущим годом. В 2013 году наблюдается увеличение объема невозвращенных займов более чем на 7 триллионов рублей.

Показатели о жилищных кредитах, предоставленных физическим лицам в течение пяти лет, помогают сделать определенного рода выводы о расширении ипотечного кредитования в федеральных округах.

Таблица 2

Расчет
предоставляемых жилищных кредитов на душу населения по федеральным округам в Российской Федерации
за период с 01.01.2010 по 01.01.2014 (млн. руб.)

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных ЦБРФ

Показатели о жилищных кредитах, предоставленных физическим лицам в течение пяти лет, помогают сделать определенного рода выводы о расширении ипотечного кредитования в федеральных округах.[3] Количество предоставленных кредитов с каждым годом увеличивается приблизительно на 80%. Следует также отметить, что средневзвешенная процентная ставка с каждым годом становится все меньше. Этот фактор положительно влияет на заинтересованность населения в ипотечном кредитовании, так как низкая процентная ставка способствует снижению переплаты кредита. Количество кредитных организаций возрастает с каждым годом. Они, безусловно, необходимы для предоставления своих услуг населению. Темпы открытия данных организаций имеют тенденцию к увеличению. Это способствует повышению спроса на предостав-

№ п/п	Наименование	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	Темп роста	
							2013/ 2010	2014/ 2010
1.	Центральный федеральный округ	14 021	29 667	42 544	55 265	66 943	+41 244	+52 922
2.	Северо-Западный федеральный округ	12 726	25 222	39 270	53 074	66 810	+40 348	+54 084
3.	Южный федеральный округ	11 196	18 600	28 221	39 073	49 979	+27 877	+38 783
4.	Северо-Кавказский федеральный округ	———	8 749	13 696	20 165	22 209	2013/ 2011	2014/ 2011
							+11 416	+13 460
5.	Приволжский федеральный округ	9 392	20 603	31 578	42 138	52 399	+32 746	+43 007
6.	Уральский федеральный округ	13 244	30 562	48 335	64 258	77 388	+51 014	+64 144
7.	Сибирский федеральный округ	55 770	28 038	41 928	55 053	63 668	-717	+7 898
8.	Дальневосточный федеральный округ	13 214	25 048	40 766	59 851	71 871	+46 637	+58 657

ление ипотечных кредитов. Увеличение кредитных организаций ведет к динамике возрастания выданных жилищных кредитов. Данные о количестве предоставляемых жилищных кредитов на одного человека по каждому из восьми федеральных округов говорят о том, что потенциал выдачи кредитов возрастает ежегодно. Следует выделить, что количество ипотечных кредитов возрастает в каждом федеральном округе, независимо от его расположения. Если рассматривать 2013/2010 и 2014/2010, то показатели 2014/2010 гораздо выше, нежели в период 2013/2010 года.

По результатам проведенного анализа динамики роста выданных кредитов физическим лицам в период с 2012 года по 01.01.2014 года вытекают следующие выводы. В 2012 году общая задолженность по кредитам составляла 5 218 033 миллионов, из них жилищных кредитов -1 448 522 миллионов, в том числе просроченные кредиты - 25 946 миллионов. Количество выданных ипотечных кредитов возрастает, однако и задолженность по ним также возрастает. Так, к сожалению, в 2013 году показатели значительно увеличились, и общая задолженность по кредитам составила 7 474 221 миллионов, из них жилищных кредитов 1 992 388 миллионов, и просроченные кредиты - 27 533 миллионов. Выявленный темп роста нельзя рассматривать с положительной стороны, так как рассчитанные показатели отражают тенденцию роста задолженности.

Перспективы развития ипотеки

На сегодняшний день наиболее распространенной остаётся ипотека, при которой первоначальный взнос составляет 10-20 %, процентная ставка за кредит не превышает 13% годовых. Большинство заемщиков ипотечного кредита предпочитают продолжительность кредитования от 15 до 20 лет.

В прогнозах по развитию ипотеки неоднократно формулировалась задача по её удешевлению. Однако банкам не выгодно снижать ставки, поскольку задолженность по кредитам не уменьшается, в том числе и по просроченным кредитам. Вместе с тем, даже если произойдёт небольшое подорожание кредитов, оно не повлечет за собой резкого спада их популярности. Объём выданных

ипотечных кредитов будет увеличиваться, хотя темп роста в такой ситуации уменьшится. Ужесточать требования к заемщикам кредитные организации пока не планируют, так что нелегально работающие по-прежнему будут иметь шансы купить жилье в кредит. Ситуация среди самих кредиторов тоже не должна особо измениться.

Наибольшее распространение ипотечное кредитование получило в Москве и Московской области. При этом, среди жителей столицы наблюдается рост спроса на недвижимость за городом.

В России запущена программа «Жильё для российской семьи», в рамках которой 460 тыс. семей смогут до окончания 2017 года стать владельцами собственного жилья. Об этом стали известно из выступления премьера РФ Дмитрия Медведева 24 марта 2014 года. Глава российского правительства сообщил, что в программе будут участвовать 36 регионов, где планируется строительство не менее 25 миллионов «квадратов» жилья эконом-класса и развитие социальной инфраструктуры.

Заключение

В результате проведенного мною анализа необходимо отметить, что ипотечное кредитование стремительно набирает свои обороты в развитии и внедрении в жизнь. Оно активно развивается и дает возможность семьям реализовать себя в своем будущем. Увеличение кредитных организаций во всех субъектах Российской Федерации свидетельствует о масштабе развития ипотеки. Но главной проблемой данного вида кредитования остается процентная ставка по кредитам. Еще в 2012 году в мае по указу президента (№ 600 «О мерах по обеспечению граждан доступным и комфортным жильем») была поставлена задача по снижению ставок по жилищным кредитам. Но снижение ставок на 2014 год, скорее всего не состоится. Не произойдет это потому, что: во-первых, радикальное снижение ставок ни один банк на себя не возьмет; во-вторых, ставка кредита не может превышать ставку рефинансирования менее чем на 1 процентный пункт – сейчас она составляет 8,25%. В ближайшие шесть месяцев около 90% участников рынка не планируют изменение процентных ставок по

ипотеке. По прогнозам Министерства экономического развития, снижение ставок по ипотеке в РФ возможно лишь после 2016 года. Несмотря на сохранение уровня ставок, агентство по ипотечному кредитованию прогнозирует в 2014 году рост доли ипотеки на первичном рынке жилья до 40%. Из этого следует сделать выводы, что с привлечением ипотеки будет оформляться уже каждая третья сделка с новостройкой.

Необходимо разработать проекты, в которых усовершенствуется программа ипотечного кредитования и любая семья сможет приобрести жилье без лишних сложностей. Ипотека должна быть простой и доступной.

Библиографический список

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ)

2. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 07.05.2013) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»

3. Постановление Правительства РФ от 26.08.1996 №1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию»

4. Центральный Банк Российской Федерации. Региональный раздел. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/regions/.

ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПРИЧИНЫ, МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ.

COUNTERFEITING: PROBLEMS AND CAUSES, COUNTERMEASURES

Романчук М.И., Токмакова К.А.

Шадринский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г.Шадринск Курганской обл.

Научный руководитель: преподаватель общепрофессиональных дисциплин
Тлейбаева Инна Владимировна

Аннотация: в данной работе рассмотрены проблемы влияния фальшивомонетничества на экономическую безопасность государства в сфере денежного обращения. Проанализировано состояние, исследованы причины фальшивомонетничества в России. Выявлены и обоснованы меры противодействия центрального банка фальшивомонетничеству.

Abstract: In this paper we consider the problem of the impact of counterfeiting on the economic security of the state in the sphere of monetary circulation. Analyzes, examines the causes of counterfeiting in Russia. Identified and justified measures against the Central Bank of the crime of counterfeiting.

Ключевые слова: экономическая безопасность, денежное обращение, денежная масса, объем ВВП, фальшивомонетничество.

Keywords: economic security, monetary circulation, monetary mass, GDP volume, counterfeiting.

Рост денежной массы, не контролируемый государством, может сильно осложнить ситуацию в экономике, дестабилизировать курс национальной валюты и тормозить проведение социальных и экономических реформ.

Опасность представляет фальшивомонетничество не только само по себе, но и то, что оно выступает незаконным способом обогащения и перераспределения общественного богатства. Ущерб от реализации этой функции заключается в следующем: реальные товары и услуги обмениваются на ничем не обеспеченные «денежные» знаки, не имеющие содержания. Вред от изготовления и сбыта поддельных денежных знаков или ценных бумаг имеет многоплановую характеристику. В социальной сфере подрывается авторитет органов государственной власти, это вызывает социальное напряжение в обществе, а также усиливает криминогенную ситуацию. Снижение доверия к национальной валюте внутри страны приводит к снижению эффективного регулирования процессами в экономике. Снижается активность частных инвесторов на рынке ценных бумаг.

Каждый из указанных факторов представляет угрозу экономической безопасности государства, при этом нанося колоссальный ущерб не только государству, но и обществу, гражданину.

История подделки денежных знаков всецело связана с историей развития человеческой цивилизации. Фальшивомонетничество можно назвать преступлением с многовековой историей. Как показывает мировой и российский опыт борьбы с изготовление и сбытом фальшивых денег, это явление является постоянной составляющей преступности в экономической сфере, независимо от общественно-политического устройства государства и его экономической системы.

В связи с развитием экономики роль денег менялась. Значительно повысил роль денег переход от централизованной экономики к рыночной. В рыночных отношениях товаропроизводители приобрели экономическую самостоятельность, могли сами устанавливать объем и ассортимент производимой и реализуемой продукции. В данном случае роль денег

усиливается, с их помощью дается оценка такому фактору, как платежеспособный спрос.

Но есть и обратная сторона медали. Либерализация внутригосударственных рыночных отношений, а также интеграция России в мировую экономическую систему не прошли бесследно, они привели к стремительному росту экономических преступлений, а в частности, изготовления или сбыта поддельных денег и ценных бумаг. Фальшивомонетничество трактуется в современных нормативно-правовых актах как изготовление с целью выпуска в обращение или сбыт поддельных денег или ценных бумаг. Общество всегда осознавало опасность этого явления.

Характер и состояние денежного обращения в государстве имеет очень тесную взаимосвязь с уровнем экономического развития. В первую очередь, безусловно, устойчивость денежного обращения определяется макроэкономическими показателями, их объемами и темпами роста. Сдерживать инфляцию, поддерживать стабильность конъюнктуры цен позволяет устойчивость равновесия между денежной массой и объемом ВВП. Следует понимать, что увеличение реального объема валового внутреннего продукта следует рассматривать в качестве фактора, объективно оказывающего влияние на рост денежной массы.

В национальной экономике объем денежной массы регулируется государством, в частности эта функция возложена на Центральный Банк.

Влияние государства и контроль над денежной массой может иметь как позитивные, так и негативные социально-экономические последствия, особенно когда речь идет о наличном денежном обращении.

Анализируя динамику денежной массы, можно отметить, что положительный прирост ВВП обеспечивает рост денежной массы не менее 15%. Чтобы рост ВВП был на уровне 5% необходимо обеспечить рост денежной массы на 35-40%. Денежная масса начала замедляться в России в первом квартале 2007 года, а в 2008 году разразился финансовый кризис. Во втором квартале 2007 года были достигнуты пиковые значения темпов

прироста денежной массы, потом они постоянно опускались и на начало второго квартала 2008 года снизились до 31%. Начиная с первого квартала 2011 года ЦБ снова сжимает денежную массу, что и приводит в настоящее время к замедлению роста ВВП в России.

Различные причины и обстоятельства обуславливают нарушение равновесия между денежной массой и реальным объемом ВВП. Среди которых можно назвать: дефицит государственного бюджета, необоснованно высокая денежная эмиссия, спекулятивный аспект установления валютных курсов и другие причины. Но эти обстоятельства могут контролироваться государством. Центральный Банк, Правительственный аппарат, могут вносить необходимые поправки в экономические процессы, с целью стабилизировать денежное обращение.

А вот наибольшую угрозу экономической безопасности государства, стабильности денежного обращения несет в себе фальшивомонетничество.

Целый ряд негативных последствий для экономики государства вызывает фальшивомонетничество, среди которых следует выделить: усиление угрозы экономической безопасности, подрыв устойчивости национальной валюты, снижение реальной стоимости денежной массы находящейся в обращении, создание препятствий для регулирования денежного обращения со стороны центрального банка и другие.

Статистика показывает, что масштабы такого рода экономических преступлений, несмотря на незначительные колебания, имели тенденцию к расширению: своеобразный пик был отмечен в 2009 г., кривая роста выявленных фальшивок стремительно летела вверх и достигла своего пика на отметке в 160 тыс. выявленных подделок в 2009 году, потом наблюдается определенный спад активности фальшивомонетчиков, в 2013 году выявлено 71 тысяча подделок. По данным Банка России, ущерб от вбрасывания в обращение поддельных денежных знаков составил более 100 млн. рублей.

Прогнозируя ситуацию на конец 2014 г., можно говорить о предполагаемом годовом объеме выявленных подделок, близком к 70–80 тыс. шт.

Немалую тревогу вызывают и фальшивки иностранной валюты. За последний квартал 2013 года было выявлено 477 штук поддельных денежных знаков иностранных государств, среди них: долларов США - 450 шт., евро - 16 шт., фунтов стерлингов - 6 шт., китайских юаней - 5 шт. По сравнению с этим же периодом прошлого года количество их снизилось на 17 штук.

Если проанализировать общую картину, то можно заметить, что за период 2008–2013 гг. общее количество поддельных денежных знаков Банка России снизилось в 1,5 раза.

Причинами фальшивомонетничества в России являются: растущая инфляция; падение курса национальной валюты, увеличение в обороте иностранной валюты, общая неустойчивость экономики, снижение покупательной способности населения, наличие неспокойных регионов, экономически отсталых регионов, миграция населения и рабочей силы, наличие значительных национальных диаспор, экономический кризис и подрыв доверия к банковской системе а также российский менталитет. Сказываются и такие факторы, как научно-технический прогресс, постоянное совершенствование полиграфического оборудования.

Какие же меры предпринимает Банк России в борьбе с фальшивомонетничеством? Центральный банк предпочитает комплексный подход.

Во-первых, это качественно новое усиление признаков защиты банкнот.

Во-вторых - введение сертификации всей закупаемой по импорту копировально - множительной техники органами Госстандарта, регистрацию и кодирование ксероксов специальными платами.

В-третьих, взаимодействие центрального банка с правоохранительными органами и экспертными подразделениями. В Банке России действует отдел методологии экспертизы денежных знаков, его основными функциями является методологическое обеспечение, контроль и проведение экспертизы денежных знаков, сбор и систематизация информации о поступлении банкнот, имеющих признаки подделки.

В-четвертых, Банк России уже разрабатывает специальные требования к банкам, в них будет закреплена их обязанность устанавливать в банкоматах, работающих на прием денег у населения, оборудование, защищающее от приема фальшивок.

В-пятых, расширение международного сотрудничества в борьбе с фальшивомонетничеством, в том числе с Интерполом.

Требует также усиления таможенный контроль, он сможет ограничить импорт фальшивых денег. Это не даст стопроцентного результата, но существенно снизит объемы ввоза подделок.

Во многом решило бы проблему подделок уменьшение доли наличных денег в обращении, в настоящее время она составляет 23%, что намного выше чем в экономически развитых странах. Обсуждается принятие закона об ограничении расчетов наличными между гражданами, а также между физическими и юридическими лицами. В случае его утверждения в 2014 году сумма была бы ограничена до 600 000 рублей, а с 2016 года еще меньше – 300 000 рублей. Останавливает законодателей неразвитость инфраструктуры проведения безналичных платежей в средних и малых городах страны, обеспечение экономической безопасности, необходимость регулировать уровень комиссионного вознаграждения банкам при безналичных платежах, а также российский менталитет, так как большинство населения предпочитают наличные деньги.

Первостепенное значение для профилактики преступлений, связанных с изготовлением или сбытом поддельных денег, имеет уровень защищенности банкнот. Постоянное внедрение новых элементов защиты денежных знаков является одним из основных направлений предупреждения фальшивомонетничества, а также совершенствование специальных приборов по обнаружению подделок и снижение доли наличных денег в обращении.

Таким образом, на наш взгляд, действенное предупреждение фальшивомонетничества возможно только при комплексном подходе. Данную задачу необходимо решать при помощи реализации глобальных

взаимосвязанных между собой профилактических мероприятий, как технико-криминалистического, так и организационно-методического, а также социального характера.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О Центральном банке российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 89-ФЗ
2. Положение Банка России «О порядке кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации» от 24.04.2008 № 318-П
3. Болотский Б. С. Фальшивые деньги (фальшивомонетничество) / Под ред. В. Д. Ларичева. М.: Экзамен, 2004. 88 с.
4. Вахрин П.И., Нешитой А.С. Финансы и кредит: Учебник для вузов. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2005. - 586с.
5. Вермуш Г. Аферы с фальшивыми деньгами: из истории подделки денежных знаков / Пер. с нем. М.: Международные отношения, 2006. 149 с.
6. Герасименко М.П. Бумажные деньги. СПб.: Питер, 1989, С. 99 - 100.
7. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. — М.: Дело, 2005 — 896 с.
8. Гогохия Д.Ш. Деньги как средство накопления // Финансы и кредит. – 2012. - №12. – с.7-10
9. Голубов М.А. Борьба с фальшивомонетничеством на современном этапе Издательство: Ставропольсервисшкола, 2004. С. 86-90
10. Ионов, В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития // Деньги и кредит. - 2007. - №4. - с.40-45.

11. Литвинов Д. А. Экономика: учебное пособие / Д.А. Литвинов. — Изд. 3-е, перераб. и доп. — Ч. II. Макроэкономика. — Кн. 1. — Воронеж: ВИ МВД России, 2006. — 208 с.
12. Официальный сайт Банка России www.cbr.ru
13. Романчук М.И., Токмакова К.А. Меры противодействия центрального банка фальшивомонетничеству в денежной системе России // материалы межрегиональной конференции г.Шадринск – 2014.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

BANKING INNOVATION AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM

Самочетова Н.В.
студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., доц. Ковалева Наталия Алексеевна

Аннотация: В рамках данной работы рассматривается содержание банковских инноваций и дается авторская трактовка. Анализируется современное состояние развития банковских инноваций в России, выявляются факторы, тормозящие данное развитие.

The Abstract: Within this article the definition of bank innovations is considered and author's interpretation of the concept of bank innovation is given. The current state of development of bank innovations in Russia is analyzed, factors thwarting this progress are identified.

Ключевые слова: инновация, банковская инновация, интернет-банкинг, технология бережливого производства, дистанционное банковское обслуживание.

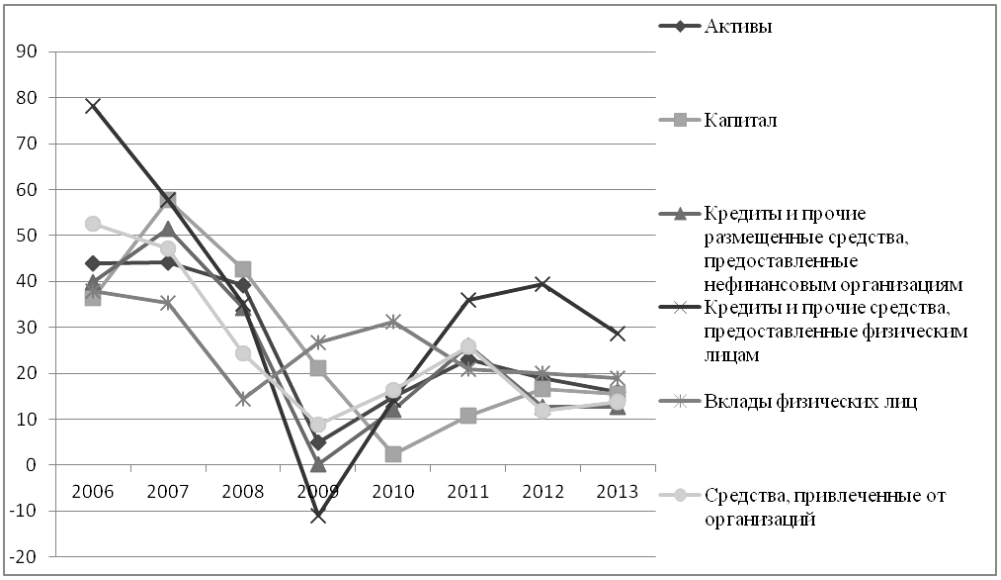
Keywords: innovation, bank innovation, Internet banking, lean technology, direct banking.

Модернизация банковского сектора неразрывно связана с внедрением банковских инноваций. Само понятие инноваций имеет множество значений. В российском законодательстве прописано, что «инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой

практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1, ст. 2]. Понятие банковской инновации не прописано в законодательстве РФ и не имеет общепринятой трактовки в научной литературе. Автором рассмотрено несколько вариантов определений. Банковская инновация - это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка [8, с. 169]. Банковская инновация предполагает создание банковского продукта, обладающего более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, либо качественно нового продукта, способного удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта [9]. Если рассматривать банковскую инновацию как совокупность принципиально новых банковских продуктов и услуг, то она выступает синтетическим понятием о цели и результате деятельности банка в сфере новых технологий, направленных на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующим клиентам в получении прибыли [6, с. 12]. Приведенные определения схожи в том, что рассматривают банковскую инновацию в качестве нового банковского продукта или услуги. Однако, по мнению автора, банковская инновация может быть представлена в качестве принципиально новой банковской политики или нововведений в технологию бизнес-процессов. С учетом различных подходов к трактовке банковских инноваций, автор предлагает следующее определение: банковская инновация - это результат инновационной деятельности банка, представляющий собой внедренное нововведение (в виде нового или усовершенствованного банковского продукта или новой технологии бизнес-процессов в банке), которое способствует большему удовлетворению потребностей потребителей и качественному повышению эффективности деятельности банка в целом.

Очевидную необходимость внедрения банковских инноваций подтверждает статистика, которую предоставляет ЦБ РФ.

График 1. Темпы прироста показателей банковского сектора (% за год).



Составлено автором по: Обзор банковского сектора Российской Федерации № 136 февраль 2014 года.

Основные показатели банковского сектора за последние 3 года имели положительный прирост, однако процент прироста за 2013 год практически по всем показателям снизился. Например, темп прироста кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам, снизился в 2013 году на 10,7 %, темпы прироста по остальным показателям (кроме средств, привлеченных от организаций) также снизились, но незначительно. Сегодняшнее состояние банковского сектора отражает необходимость повышения эффективности деятельности банков. Это может быть достигнуто за счет широкого применения и развития банковских инноваций.

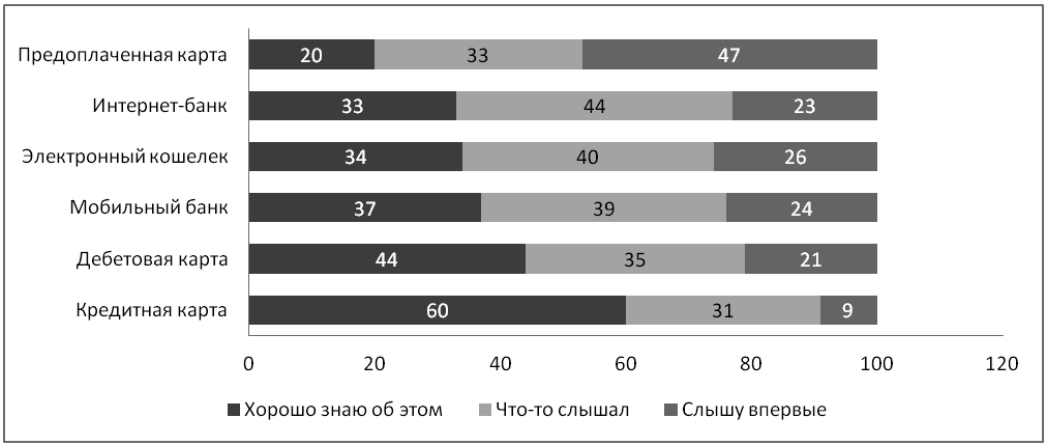
Как правило, инновации связаны с новыми технологиями. Банки, как и другие субъекты экономики, в последнее время активно внедряют передовые технологии. В банковском деле все большую роль играет ИТ-обеспечение. Качественная ИТ-платформа позволяет решать множество задач, такие как

увеличение скорости проведения операций, развитие онлайн-сервисов, снижение издержек на документооборот и другие.

Результатом использования инноваций в банковском деле стало появление дистанционного банковского обслуживания, которое сегодня выступает условием конкурентоспособности банка, особенно на розничном рынке. За счет сокращения издержек на персонал, оборудование рабочих мест и содержание офисов снижается себестоимость на банковские продукты, а также повышается качество обслуживания. Система онлайн-банкинга (online banking) становится все более популярной. Она может осуществляться посредством: телефона - телебанкинг (telebanking); персонального компьютера - е-банкинг (e-banking); Интернета - интернет-банкинг (Internet banking); портативных устройств - мобильный банкинг (mobile banking). В дополнение можно отнести и другие услуги, основанные на системе удаленного доступа: видео-банкинг (video-banking) - получение банковских услуг посредством видеоконтакта с сотрудниками банка; цифровой телевизионный банкинг (DVT-banking) - предоставление удаленного доступа к банковским операциям с телевизора.

Несмотря на активное развитие дистанционного банковского обслуживания со стороны банков, не все население России готово перейти на онлайн-банкинг. Национальное агентство финансовых исследований в 2013 г. провело опрос, результаты которого показали, что уровень технологической грамотности и спрос на технологии среди россиян уверенно растет, а технологичность банка, удобство его сайта и онлайн сервисов - новые факторы успеха. Однако лишь пятая часть россиян, имеющих банковский счет, пользуется интернет-банком.

График 2. Знаете ли вы или слышите впервые о том, что такое…?, в %.

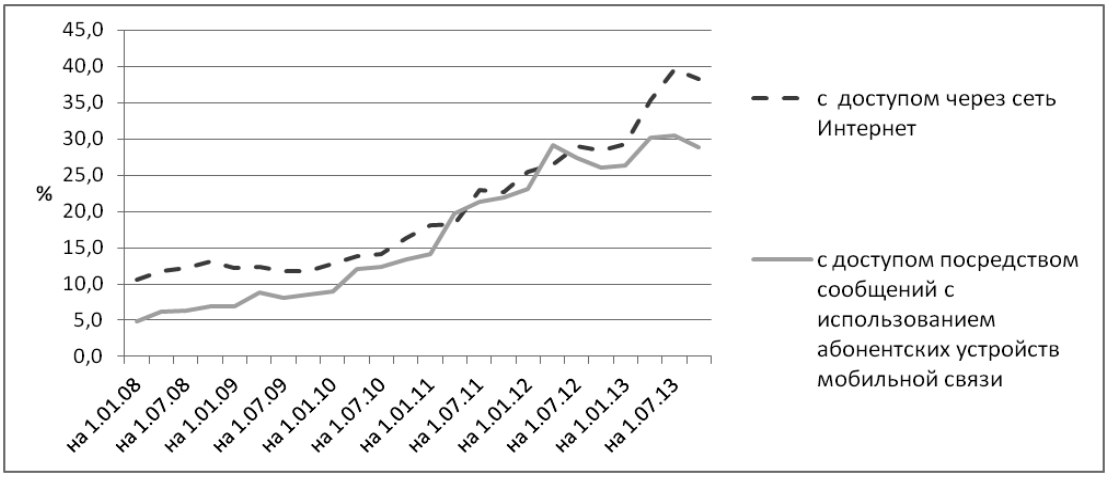


Источник: Национальное агентство финансовых исследований.

Практически половина населения (44 %) осведомлена о существовании интернет-банка, но всего лишь 17 % опрошенных используют его. Автор полагает, что спрос на услуги банка через Интернет в будущем будет неуклонно расти, что повлечет за собой дальнейшее развитие онлайн-банкинга.

На сегодняшний день количество счетов с дистанционным доступом, открытых физическими и юридическими лицами в кредитных организациях, достигает 102872,9 тыс. единиц. При этом более 50 % счетом имеют возможность дистанционного управления через Интернет и посредством использования абонентских устройств мобильной связи.

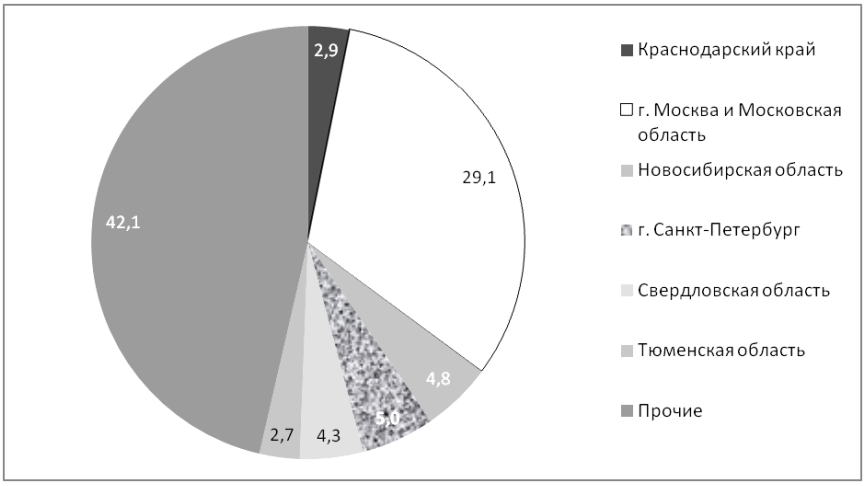
График 3. Доля счетов с доступом через Интернет и мобильной связи в общем объеме счетов с дистанционным доступом физических и юридических лиц, открытых в кредитных организациях.



Составлено автором по данным ЦБ РФ.

За период 2008 - 2013 гг. наблюдается рост счетов с дистанционным доступом, однако на 01.10.13 около 30 % данных счетов приходилось на Москву и Московскую область. Это говорит о неравномерности развития дистанционного банковского обслуживания по регионам страны.

График 4. Доля счетов с дистанционным доступом в общем объеме счетов, открытых в кредитных организациях, на 01.10.2013, %.



Составлено автором по данным ЦБ РФ.

Банковские инновации могут осуществляться и в направлении совершенствования бизнес-процессов. Значимость таких инноваций была осознана в США еще в 1990-е гг. Их целью является сокращение трудозатрат, сроков разработки новых продуктов; гарантия предоставления услуг клиенту и достижение максимального качества при минимальных затратах. Согласно СМИ в России lean banking используется Сбербанком, Банком Москвы и др. [2, с. 302]. Однако в нашей стране данная система пока не имеет широкого распространения.

Несмотря на высокое значение банковских инноваций в развитии банков, в России их использование пока не носит желаемый массовый характер. Аналитики консалтинговой компании A.T. Kearney составили рейтинг готовности банков к интеграции электронных средств коммуникации. Было

изучено 47 розничных банков в 27 странах мира. Россия разделила последнее место с Индией и Филиппинами. Банки в России слабо нацелены на инновации цифрового банкинга, так как пока их больше интересуют консолидация и рационализация традиционных платформ [10].

На сегодняшний момент в России имеется ряд факторов, сдерживающих рост развития банковских инноваций. К ним можно отнести макроэкономические, кадровые, технологические и другие. Так, недавно Государственная Дума начала рассматривать в первом чтении законопроект, который призван ужесточить правила расчетов через анонимные электронные кошельки. Авторы поправок предлагают полностью запретить денежные переводы за границу и из-за границы с использованием неперсонифицированных электронных средств платежа. Такой перевод будет невозможно осуществить, если не будет полной информации об отправителе и получателе. Принятие данного законопроекта может стать барьером в развитии и применении банковских инноваций. В результате может произойти автоматическое закрытие «Тинькофф мобильный кошелек» (построенный на технологии виртуальной предоплаченной карты (без идентификации)), частичное отмирание Instabank (удобного мобильного банка для пользователей iPhone и Facebook), потеря части бизнеса электронной платежной системы «Яндекс.Деньги» и т.д.

Одной из серьезных причин сдерживания или неудачного использования инноваций является отсутствие системы управления знаниями. Сергей Бабаев, к.э.н., эксперт департамента стратегии и развития ОАО «Сбербанк России», предлагает интересный путь решения данной проблемы, а именно - создание Центра знаний в банке. С помощью Центра знаний достигаются такие цели, как снижение потери сил на поиск информации, обеспечение постоянного доступа к необходимым знаниям, а также создание эффективной системы принятия решений. Сотрудники должны быть максимально вовлечены в обмен и генерацию знаний, что может быть обеспечено краудсорсингом. Данную систему (привлечение определенного круга лиц к решению проблем или

реализации проектов) использует Сбербанк. В 2011 г. им был запущен проект «Сбербанк 21», который дает возможность интернет-пользователям со всей страны высказаться относительно будущего как Сбербанка, так и России в целом на предстоящие 10 лет.

Еще одна проблемой, которая препятствует эффективной инновационной банковской деятельности - это слабая инновационная активность персонала. Сегодня банки должны активно решать задачу стимулирования сотрудников к участию в разработке инновационных идей. Это может быть обеспечено путем создания специальных отделов инновационного развития банка, системами анонимных предложений и открытых конкурсов сотрудников с поощрениями.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что банковские инновации способны стать толчком в дальнейшем развитии банковского сектора России. Инновации для банков в современных условиях выступают одним из единственных способов отличия от конкурентов на рынке. Их внедрение должно быть направлено на увеличение клиентской базы банков. Банкам следует использовать технологии для формирования более тесных отношений с клиентами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 02.11.2013) "О науке и государственной научно-технической политике"

2. Акинин П.В., Коляда М.А. Развитие инноваций в банковском секторе США и возможность их реализации в российской действительности // Мир науки, культуры, образования. - 2013. - № 1(38). - 300-302 с.

3. Балакина Р.Т. Влияние инноваций на развитие банковского бизнеса // Вестник Омского университета. Серия: экономика. - 2011. - № 1. - 24-33 с.

4. Карминский А. М., Жданова О. Р. Современные тенденции банковских инноваций // Маркетинг и менеджмент инноваций. - 2013. - № 2. 106-118 с.

5. Кондрашев И.А. Причины, сдерживающие развитие банковских инноваций в современной России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - 2012. - № 3. - 170-173 с.

6. Муравьева А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: дис. … к.э.н. - М., 2005. - 137 с.

7. Охлопков А.В. Банковские инновации и особенности их реализации в современном банковском

8. Попова Е.Ю. Применение инновационных технологий в дистанционном банковском обслуживании // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2013. - 5(76). - 94-198 с.

секторе России // Инициативы XXI века. - 2011. - № 1-2. - 78-81 с.

9. Викулов В.С. Концептуальный подход к разработке инновационной стратегий коммерческого банка. - [URL]: http://www.finman.ru/articles/2004/5/3501.html

10. Российские банки заняли последнее место в рейтинге по интеграции цифровых технологий - [URL]: http://banks.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/11/07/548740

ВЛИЯНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ЕЕ УСТОЙЧИВОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ УКРАИНЫ И РОССИИ)

EFFECT OF CONCENTRATION BANKING SYSTEM IN ITS RESISTANCE (ON THE BANK OF UKRAINE AND RUSSIA)

Струк Л.Е.
магистр, Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», г. Сумы

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент, Криклий Е.А.

Аннотация

В работе приведено авторское видение комплексной классификации факторов, влияющих на устойчивость банковской системы. Определено, что наиболее неоднозначным и наименее исследованным является влияние концентрации на устойчивость банковской системы. Доказано существование связи между показателем концентрации (индекс Херфиндаля-Хиршмана) и показателем устойчивости банковской системы на примере банковских систем Украины и России.

The paper presents the author's vision of a comprehensive classification of factors that affect the stability of the banking system. Determined that the most controversial and least explored is the effect of concentration on the stability of the banking system. The existence of relation between concentration (Herfindahl-Hirschman Index) indicator and stability of the banking system as an example the banking system of Ukraine and Russia.

Ключевые слова: устойчивость, концентрация активов, факторы устойчивости, банковская система, показатель Z-statistic, индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Keywords: stability, concentration of assets, factors of stability, banking, Z-Score statistics Herfindahl-Hirschman Index.

Развитие экономики в значительной степени зависит от состояния банковской системы. Именно поэтому обеспечение ее устойчивости выступает одним из вопросов, решение которого позволит стабилизировать состояние национального хозяйства и способствовать его дальнейшему развитию.

Цель работы – систематизация факторов, влияющих на устойчивость банковской системы, и обоснование влияния концентрации на неё.

Объект исследования – концентрация активов банковской системы как один из основных факторов ее устойчивости при наличии конкурентной среды.

Предмет исследования – теоретико-методологические и прикладные основы анализа уровня концентрации и устойчивости банковских систем.

В результате исследования нами получены следующие результаты.

Устойчивость банковской системы – это ее способность своевременно адаптироваться к воздействию факторов внешней и внутренней среды и обеспечивать выполнение присущих ей функций.

Уровень устойчивости банковской системы зависит от влияния внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) факторов и определяется путем расчета как отдельных, так и комплексных интегрированных показателей.

К экзогенным факторам влияния на устойчивость банковской системы относятся те из них, которые находятся вне банковской системы и не могут контролироваться ею. Банковская система может только реагировать на изменения данных факторов и адаптироваться к их влиянию.

Экзогенные факторы предложено структурировать на факторы, генерируемые на мега - и макроуровне. К экзогенным факторам мегауровня предложено относить: состояние мировой экономики, в том числе состояние мировых финансовых, товарных рынков, эффективность сотрудничества страны с международными организациями и т.д. К экзогенным факторам макроуровня предложено относить общеэкономические, государственно-правовые, социально- политические.

К эндогенным факторам влияния на устойчивость банковской системы относятся те из них, которые формируются в рамках банковской системы,

определяют особенности ее функционирования и могут корректироваться в соответствии с поставленными целями. В работе предложено рассматривать эндогенные факторы на микро - и мезоуровне.

На устойчивость банковской системы на микроуровне в значительной степени влияет устойчивость отдельных банков, зависящая от достаточности их ресурсов, включая способность менеджмента эффективно их использовать и формировать соответствующее организационное обеспечение, для достижения поставленных целей без роста уровня банковских рисков сверх установленных пределов.

К эндогенным факторам, оказывающим влияние на устойчивость банковской системы на мезоуровне, считаем целесообразным отнести организационные (структура банковской системы и развитие банковской инфраструктуры), технологические (уровень развития технологий и степень распространения банковских услуг) и экономические (достаточность ресурсов банковской системы и способность их эффективного перераспределения для обеспечения выполнения присущих ей функций без роста уровня системных рисков сверх установленных пределов).

Определено, что наиболее неоднозначным и наименее исследованным является влияние концентрации на устойчивость банковской системы.

Обобщение существующих подходов к обоснованию влияния концентрации на устойчивость банковской системы дает возможность утверждать о существовании двух противоположных концепций: «концентрация-устойчивость» и «концентрация-неустойчивость».

Сторонники концепции «концентрация-устойчивость» считают, что неконцентрированные банковские системы более уязвимыми к кризисам, чем концентрированные (примерами выступают банковские системы Китая и Канады). Это объясняется тем, что банковские системы с высоким уровнем концентрации более устойчивы к воздействию внешних рисков, легче поддаются контролю со стороны государства и более прибыльны.

Согласно второй концепции «концентрация-неустойчивость» концентрированные банковские системы менее устойчивыми, чем неконцентрированные. Это обусловлено тем, что, во-первых, крупные банки могут получать субсидии от государства (поскольку является «достаточно большими, чтобы обанкротиться») и за счет такой финансовой помощи осуществлять операции с высоким уровнем риска, тем самым уменьшая устойчивость банковской системы. Во-вторых, олигополия или монополия на рынке банковских услуг приводит к повышению процентных ставок и побуждает к кредитованию более рисковых проектов (примером могут служить страны Юго-Восточной Азии) [2].

Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана и показателя устойчивости Z-statistic на основе данных банковской системы Украины представлен на рисунке 1.

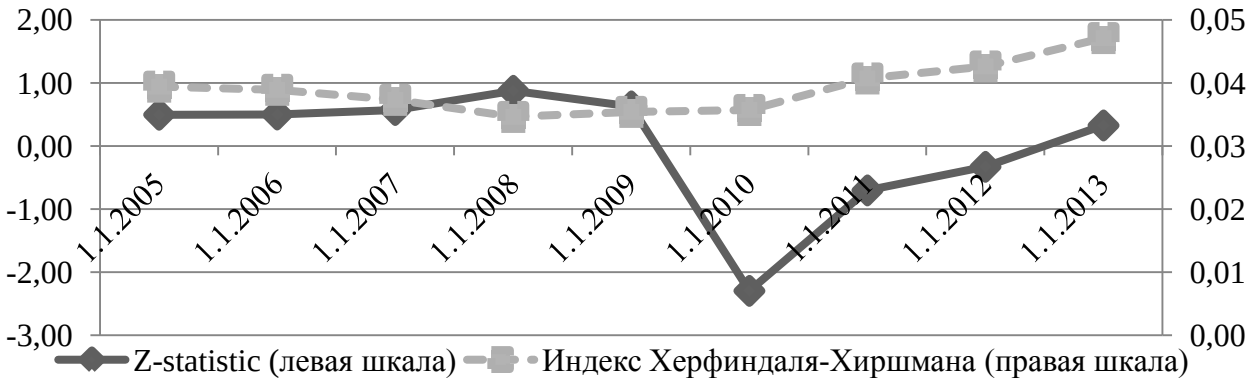


Рисунок 1 – Динамика показателя устойчивости Z-statistic и индекса Херфиндаля-Хиршмана банковской системы Украины с 01.01.2005 по 01.01.2013 [рассчитано на основе данных 4]

Для более детального анализа влияния концентрации на устойчивость банковской системы Украины осуществим разделение анализируемого промежутка времени на следующие периоды: докризисный (01.01.2005 – 01.01.2009 гг.); посткризисный (01.01.2010 - 01.01.2013 гг.).

С 01.01.2005 по 01.01.2008 уровень концентрации активов банковской системы Украины постепенно снижался и негативно влиял на устойчивость (коэффициент корреляции отрицательный и составляет -0,9712).

С 01.01.2009 по 01.01.2013 уровень концентрации активов банковской системы Украины начал расти. Положительное значение коэффициента корреляции (+0,9768) свидетельствует о положительном влиянии концентрации на уровень устойчивости банковской системы.

Таким образом, результаты корреляционного анализа между показателем концентрации (индекс Херфиндаля-Хиршмана) и показателем устойчивости банковской системы (Z-statistic, используемый специалистами Всемирного банка и МВФ в качестве индикатора устойчивости банковской системы через соотношение убытков банковской системы вследствие внутренних или внешних шоков и собственного капитала) было доказано существование между ними косвенного (с 01.01.2005 по 01.01.2008) и прямого (с 01.01.2010 по 01.01.2013) связи.

Таким образом, можно отметить, что снижение концентрации отрицательно влияет на устойчивость банковской системы Украины, а повышение, наоборот, способствует повышению устойчивости. Полученные результаты позволяют утверждать, что с целью преодоления первых угроз наступления кризиса Национальный банк Украины как основной регулятор банковской системы должен разрабатывать и применять меры, направленные на повышение уровня концентрации активов и, в дальнейшем, при стабилизации ситуации, создавать благоприятные условия для наращивания банками своих кредитных портфелей.

Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана и показателя устойчивости Z-statistic на основе данных, приведенных на официальном сайте Банка России представлен на рисунке 2.

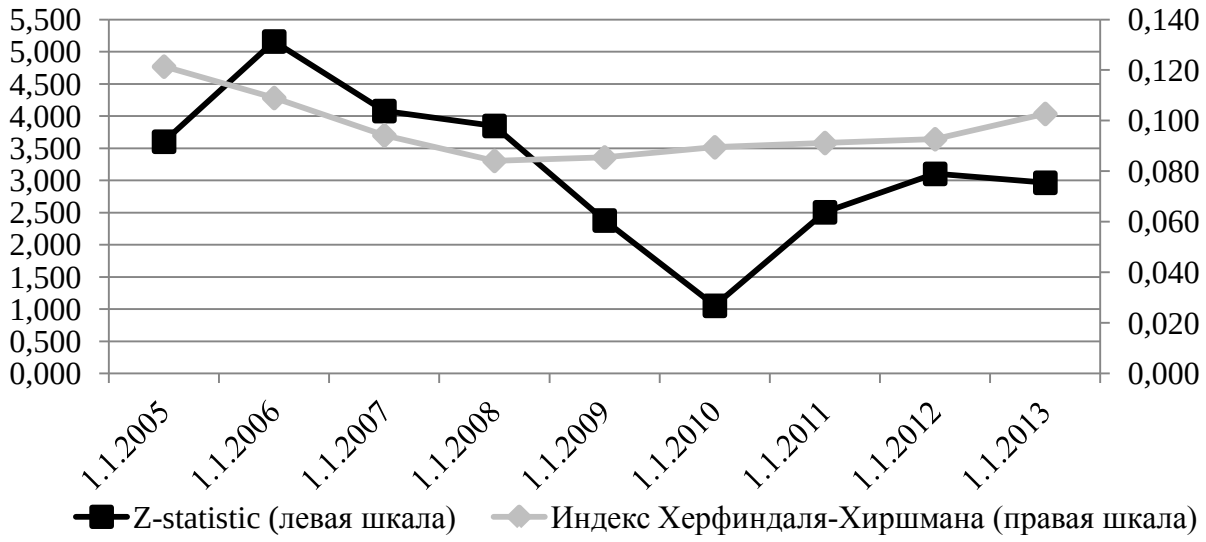


Рисунок 2 – Динамика показателя устойчивости Z-statistic и индекса Херфиндаля-Хиршмана банковской системы России с 01.01.2005 по 01.01.2013 [рассчитано на основе данных 9]

Анализируя данные, приведенные на рисунке 2, можем утверждать, что уровень устойчивости банковской системы России выше, чем банковской системы Украины. Необходимо отметить, что снижение устойчивости по состоянию на 01.01.2010 наблюдается не только в банковской системе Украины, но и в банковской системе России. Это еще раз подтверждает достаточно значительное негативное влияние мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. на устойчивость банковских систем.

Необходимо отметить, что влияние концентрации на устойчивость банковской системы России в течение периода анализа является весьма неоднозначным. С 01.01.2005 по 01.01.2006 снижение концентрации активов положительно повлияло на устойчивость банковской системы России. С 01.01.2006 по 01.01.2008 снижение устойчивости происходило на фоне общего снижения концентрации активов. С 01.01.2010 по 01.10.2012 повышение концентрации положительно влияет на устойчивость банковской системы. Такие тенденции изменения показателей объясняются, прежде всего, довольно значительным количеством банков и значительной долей небольших банков, которые постоянно объединяются с другими банками или выходят с рынка.

Учитывая особенности деятельности основных участников банковской системы России, влияние концентрации на устойчивость банковской системы в течение рассматриваемого периода, достаточно неоднозначно. Но, можно утверждать, что снижение концентрации положительно влияет на устойчивость банковской системы России, а повышение, наоборот, способствует повышению устойчивости.

Библиографический список

1. Основные показатели деятельности банков Украины [Электронный ресурс] / официальный сайт Национального банка Украины. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id= 36807&cat_id=36798.

2. Bank concentration and crises [Electronic resource]. – Access: http://www.nber.org/papers/w9921.pdf.

3 Павленко, Л. Д. Влияние конкуренции на ценообразование в банке [Электронный ресурс] / официальный сайт портала «Экономический анализ». – Режим доступа: http://econa.at.ua/Vypusk_7/pavlenko.pdf.

4. Данные финансовой отчетности банков Украины [Электронный ресурс] / официальный сайт Национального банка Украины. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.

5. Индикаторы финансовой устойчивости [Электронный ресурс] / официальный сайт Национального банка Украины. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575

6. Roy A. D. Safety first and the holding of assets / A. D. Roy // Econometrica. – 1952. – 20(3). – P. 431–449.

7. Купалова, Г. И. Теория экономического анализа [Текст]: учебное пособие / Г. И. Купалова. - М.: Знание, 2008. - 639 с.

8. Справка о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов [Электронный ресурс] / официальный сайт Банка России. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_011113.htm&pid=pdko_sub&sid=sprav_cdko.

9. Показатели деятельности кредитных организаций России [Электронный ресурс] / официальный сайт Банка России. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=pdko_sub.

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РАМКАХ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕВРАЗЭС

DEVELOPMENT OF THE INTEGRATION PROCESS WITHIN THE TERRITORIAL MARKETING OF EURASEC PARTICIPATING COUNTRIES

Акопов С. Э.
ФГОБУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: д.э.н., заслуженный деятель науки РФ, профессор Кузнецов Н. Г.

Аннотация

Статья посвящена исследованию развития интеграционного процесса в рамках территориального маркетинга стран-участниц ЕврАзЭс. Автор анализирует особенности интеграционного процесса ЕврАзЭс, выделяет современные тенденции и перспективы развития интеграционного процесса ЕврАзЭс, анализирует внешнеэкономическую деятельность стран-участниц ЕврАзЭс, разрабатывает регионально-интеграционную концепцию ЕврАзЭС в рамках территориального маркетинга его стран-участниц.

Ключевые слова: ЕврАзЭс, интеграционный процесс, экономические отношения, региональное сотрудничество, территориальный маркетинг.

Abstract

The article investigates the development of the integration process within the framework of territorial marketing tschastnits EurAsEC countries. The author analyzes the characteristics of the integration process EurAsEC, highlights current trends and prospects of development of the integration process EURASEC, analyzes foreign trade activities EurAsEC, develops regional- integration within the EurAsEC concept of territorial marketing of its member countries.

Keywords: EURASEC, the integration process, economic relations, regional cooperation, territorial marketing.

Категория «маркетинг территории» представляет собой взаимосвязь двух независимых, на первый взгляд, компонентов – маркетинга и территории. Термин «маркетинг» означает: система методов и средств по продвижению товаров или услуг от производителя к потребителю, включающая анализ рынка, дизайн, разработку упаковки, систему сбыта, рекламу, [7, с. 218, 4, с. 169]. В свою очередь, под территорией понимается часть земной суши с ее недрами, а также космическое пространство и находящиеся в нем небесные тела, [2, с. 101]. Следовательно, маркетинг территории – это деятельность, позволяющая в систематизированном виде, с помощью основных маркетинговых технологий, инструментов и стратегий разработать комплекс мероприятий, направленных на наиболее эффективное и выгодное для территории использование имеющихся ресурсов с целью повышения ее конкурентоспособности и имиджа.

Основной целью маркетинга территории выступает повышение ее конкурентоспособности, в первую очередь за счет повышения конкурентоспособности ее предприятий, отраслей и сформировавшихся кластеров, [1, с. 204]. По мнению автора, стратегическая цель маркетинга территории – обеспечение конкурентоспособности территории в результате повышения уровня жизни ее населения. Именно рост благосостояния населения и инвестиций в территорию является декларируемой целью политики конкурентоспособности, [8].

ЕврАзЭС играет ключевую роль в интеграционных процессах на постсоветском пространстве и в процессах регионализации Евразии. Главной особенностью экономического пространства ЕврАзЭС, на наш взгляд, является формированием внутри него двух взаимозависимых экономических пространств, имеющих разное значение для перспектив региональной интеграции. Речь идет о пространстве Союзного государства России и Беларуси

и о пространстве, формируемом государствами Центральной Азии (Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан), или условно о «европейском» и «азиатском» фрагментах общего пространства Евразийского экономического сообщества.

Государства ЕврАзЭс занимают территорию свыше 20 млн кв. км, на которой проживает более 180 млн человек (2,6% населения мира). Они обладают мощной минерально-сырьевой базой газа, угля и нефти. По запасам промышленного урана, алмазов, платиноидов, золота, серебра, циркония, редких металлов государства занимают 1-3-е места в мире, [3, с. 164].

Страны-участницы ЕврАзЭС значительно дифференцированы как по своему экономическому потенциалу, так и по емкости рынка. Россия значительно превосходит другие государства по всем социально-экономическим показателям. Вторым по потенциалу является Казахстан. Совокупная доля этих двух государств по многим показателям превышает 90% (например, по валовому внутреннему продукту она составляет 96%).

Интеграция стран-участниц в ЕврАзЭС способствовала значительному решению социально-экономических проблем и активному развитию их экономического потенциала. В 2011 г. валовой внутренний продукт в текущих ценах по сообществу составил 2113,39 млрд долл. США. За 10 лет существования ЕврАзЭС ВВП стран увеличился в среднем на 56,6%, в том числе Таджикистана, Казахстана и Беларусь – более чем на 90%, России – более 50%, Кыргызстана – более 40%. За исследуемый период производство промышленной и сельскохозяйственной продукции в целом по ЕврАзЭС увеличилось, соответственно, на 39 и 24%, объем грузоперевозок – на 38%, инвестиции в основной капитал – на 89%. Кроме того, произошли также стабилизация курсов национальных валют и снижение темпов инфляции, [5, с. 274].

Координация государств-участников ЕврАзЭС при интеграции в мировую экономику является одним из базовых принципов интеграционной группировки. В настоящее время на пространстве СНГ интеграционные процессы развиваются в рамках концепции постсоветской интеграции,

заключающейся в классически последовательной смене этапов: зона свободной торговли-Таможенный союз-общий рынок-экономический и валютный союз.

На современном этапе развития ЕврАзЭС существуют разные подходы к процессам расширения организации. На наш взгляд, перспективы развития ЕврАзЭС необходимо оценивать, [6, с. 79]:

– во-первых, с позиций сохранения существующего экономического пространства и принятия мер противодействия его фрагментации на «европейскую» и «азиатскую» части;

– во-вторых, с точки зрения расширения участников ТС и ЕЭП за счет присоединения Украины.

Анализ перспектив расширения Таможенного союза ЕврАзЭС позволяет сделать следующие выводы:

- Расширение Таможенного союза путем вовлечения в него новых членов является необходимым условием повышения конкурентных позиций и роста значимости этого интеграционного формирования на мировой экономической и геополитической карте;
- Для всех потенциальных участников Таможенного союза, рассмотренных в настоящей работе, вступление в Таможенный союза связано с большим количеством экономических, социальных и политических рисков, из-за чего процесс интеграции значительно усложняется;
- Важным аспектом, влияющим на отношения Украины, Киргизии и Таджикистана с Таможенным союзом, являются их обязательства перед ВТО. Присоединение Украины, Киргизии и Таджикистана к Таможенному союзу возможно в настоящее время, только если между странами будет достигнута договоренность об уровне тарифныхограничений в отношении третьих стран с учетом принятых ими обязательств перед ВТО;
- В отличие от Таджикистана и Киргизии, на Украине вопрос евразийской экономической интеграции более политизирован, а общественное мнение крайне поляризовано. Только при сочетании удачной политической и экономической конъюнктуры возможны реальные шаги по

пути активизации участия Украины в евразийских интеграционных процессах.

- Украина, Киргизия и Таджикистан пытаются строить свои внешнеэкономические отношения в соответствии с концепцией национального прагматизма. Задача России как драйвера «перезагрузки» интеграционных процессов в СНГ состоит в том, чтобы доказать соответствие участия в Таможенном союзе национальным экономическим интересам этих стран.

С учетом особенностей современной геоэкономики и геополитики можно выделить следующие факторы интеграции. Во-первых, геоэкономическое пространство едино, а технология освоения геоэкономического пространства должна быть широкоформатной, синхронной, естественно ритмичной. Во-вторых, на постсоветском пространстве не удалось избежать стратегической ошибки в виде механического копирования «иных» мировых интеграционных моделей. В-третьих, геоэкономический подход к интеграции в рамках геоэкономической парадигмы позволяет решить проблему в сжатые сроки.

Благополучие государств Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии обусловлено не открытием индивидуальных преференций в сотрудничестве с Западом или Востоком, а возможностями создания евразийского трансконтинентального коридора от Атлантики до Тихого океана. В этом свете Россия является единственной страной, расположенной «от моря до моря», посредством которой могут пройти коммуникации между тремя мировыми полюсами экономического и технологического развития в Западной Европе, Восточной Азии и Северной Америке, [9].

В этом ключе в России сформировалась новая геоэкономическая стратегия. На государственном уровне определены два генеральных коммуникационных направления. На геоэкономической оси Запад-Восток первостепенное внимание уделяется возрастанию роли Китая, а также в обеспечении транзитных контейнерных перевозок между Европой и Восточной Азией. Достигнуто международное соглашение о транзитном маршруте по территории

Китая, Казахстана, России и Белоруссии. Выделяют направления формирования коммуникационного каркаса Евразийского континента. Здесь развернутся основные события по созданию трансконтинентальных транспортных коридоров между мировыми полюсами экономического и технологического развития в Западной Европе, АТР и Северной Америке.

Перспективы развития территорий стран-участниц ЕврАзЭс во многом зависят от условий их вхождения в мировую экономику. Ключевой проблемой, с которой сталкивается национальная экономика, является, прежде всего, развитие экспорта. А международный маркетинг начинается уже при экспорте товаров и услуг. На сегодняшний день экспорт является наиболее действенным инструментом эффективного вхождения национальной экономики во всемирное хозяйство и обеспечения ее будущего места в системе мирохозяйственных связей.

В этих условиях крайне важно именно на переходном этапе заложить основы мощного экспортного потенциала, отвечающего современным требованиям, что возможно осуществить на базе продуманной и взвешенной экспортной политики, которая обеспечит стремление государства к расширению своего присутствия на мировых товарных рынках.

Общеизвестно, что экспорт ЕврАзЭс на сегодняшний день состоит на две трети из сырья и материалов. Однако экспорт сырья может привести к экономическому росту лишь при условии, что заработанные средства будут вкладываться в развитие высокотехнологичных производств. В обратном случае это будет отток сырья из страны, что в принципе и происходит в настоящее время. Поэтому экспортная стратегия, направленная на взаимовыгодную интеграцию переходных экономик в мировую, должна предусматривать постепенный отказ от преимущественного вывоза сырья, материалов и природных ресурсов, что предполагает повышенный контроль над экспортом. Речь идет об использовании значительной части валютных поступлений от экспорта для создания современной обрабатывающей промышленности. Перспективной задачей может стать проведение

маркетинговых исследований, позволяющих разработать и реализовать программы перехода на поставку ресурсов, прежде всего, тем партнерам, которые будут обеспечивать выгодный для нашей страны импорт.

Таким образом, на современном этапе становления и развития рыночных отношений в ЕврАзЭс экспорт является одним из приоритетных направлений внешнеэкономической и международной маркетинговой деятельности. Самостоятельный выход предприятий стран-участниц ЕврАзЭс на мировые рынки очень усложнен, так как ключевые позиции заняты транснациональными корпорациями. Нельзя рассчитывать, что конкуренты готовы перераспределить систему международного разделения труда с учетом потребностей новых стран, вышедших на мировую арену. Одним из вариантов решения этой проблемы является вхождение в региональные экономические группировки.

Существует еще один аспект необходимости развития ЕврАзЭС. Подобная региональная интеграция дает возможность сгладить неизбежные проблемы глобализации – усиление неравномерности развития мировой экономики, разорение и превращение в сырьевые придатки развивающихся стран. Объединившись, создав единый Таможенный союз, зону свободной торговли, мы становимся более привлекательными для мирового сообщества. Таким образом, ЕврАзЭС дает возможность коллективного вступления в ВТО либо в Европейский Союз на более солидной, цивилизованной основе, в отличие от долгого ожидания своей очереди каждой страной поодиночке.

Развитию международного маркетинга стран-участниц ЕврАзЭс будет способствовать политика инноваций, развития новых технологий. Как отмечают специалисты, практически все применяемые высокие технологии остаются в монопольном обладании развитых стран. Приток зарубежного капитала не означает притока высоких технологий, вследствие чего трансферт технологий, давно обещаемый развитыми странами, пока остается нереализованной декларацией.

Чтобы избавиться от научно-технологической зависимости, ликвидировать свое отставание от передовых стран мира и идти в ногу с ними в

постиндустриальном развитии, необходима интеграция. Поддержка высоких технологий в постсоциалистических странах может в перспективе создать новую ситуацию в международной конкуренции, нанося определенный ущерб ТНК.

Библиографический список

1. Друкер, П. Эффективное управление : эконом, задачи и оптим. решения / Питер Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
2. Кирьянко, А. В. Теоретические подходы к понятию маркетинга территории / А. В. Кирьянко // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 26 (164).Экономика. Вып. 22. С. 98-103.
3. Косов, Ю.В. Некоторые особенности интеграционных процессов на евразийском пространстве (На примере ЕврАзЭС и ШОС) / Ю.В. Косов, А.В. Торопыгин // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2011. – № 10. – с. 157-165.
4. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Котлер Ф.; пер. с англ. В. А. Гольдича и А. И. Огапесовой; науч. ред. и авт. вступ. ст. Б. А. Соловьев.-М., АСТ, 2000. – 272с.
5. Мунши, Ш.М. Мировая и внутрирегиональная торговля стран ЕврАзЭС / Ш.М. Мунши, А.Ю. Мунши // Вестник Чувашского университета. – 2013. – № 2. – С. 273-275.
6. Мухамеджанова, Д.Ш. Экономическое пространство ЕврАзЭС на современном этапе / Д.Ш. Мухамеджанова // Государства ЕЭП: Дела. Проблемы. Планы. – 2012. – №12. – С. 75-82.
7. Портер, М. Э. Конкуренция : пер с англ. / Портер Майкл Э. М.: Вильяме, 2002. - 496 с.
8. Territorial marketing: région de l’oriental. Trip report: november 30-december 15, 2010 style [электронный ресурс]. – 2014. – United States agency of international development. – Режим доступа: http://www.med-

pact.com/Download/Archimedes/13%20Introdution%20Paper%20Strategic%20Planning%20and%20Tourism.pdf

9. Territorial marketing: the American style and the European style [Электронный ресурс]. – 2014. – Euromed. – Режим доступа: http://www.med-pact.com/Download/Archimedes/13%20Introdution%20Paper%20Strategic%20Planning%20and%20Tourism.pdf.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА США И СТРАН ЕС В УСЛОВИЯХ ВТО

EXTERNAL TRADE POLICY OF USA AND EU COUNTRIES IN WTO TERMS

Бурковский О.О.
аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве РФ», Москва

Научный руководитель: д.э.н., профессор кафедры мировая экономика и международные финансовые отношения Стародубцева Е.Б.

Аннотация

В связи с кризисными явлениями в мировой экономике проблема реализации внешнеэкономической политики различными странами в условиях ВТО становится очень актуальной. В статье проанализированы проблемы, с которыми сталкиваются США и страны ЕС, как основные «идеологи» ВТО, при проведении внешнеторговой политики с точки зрения правил ВТО. Сделан акцент на применяемые в этих странах нетарифные методы регулирования внешней торговли.

Annotation

Due to the crisis in the global economy, the problem of realizing a foreign trade policy by different countries according to the rules of WTO has become actual. The article analyzes the problems of foreign trade policy of the U.S. and the EU, as the main "ideologues" of WTO, in terms of WTO rules. in terms of WTO. The emphasis is on the application of non-tariff measures in these countries.

Ключевые слова: ЕС, ВТО, регулирование внешнеторговой политики

Keywords: EU, WTO, external trade regulation policy

Современные тенденции в мировой экономике выявляют серьезные проблемы в мировой торговой системе. ВТО играет ключевую роль в международной торговле. Однако, на современном этапе, многие эксперты говорят если не о конце ВТО, то о ее серьезной реорганизации. Затягивание Доха-раунда говорит об огромной сложности переговорного процесса.

Известно, что проблемы существуют не только в рамках ВТО как организации, но и внутри стран и объединений. Ученые и эксперты из разных стран ведут активные обсуждения на тему о возможности сохранения ЕС как такового. Очевидно, что в случае распада ЕС маловероятно сохранение ВТО в современной ее форме.

При присоединении страны к ВТО по существу фиксируется на международном уровне общий режим доступа на ее национальный рынок для всех стран-членов организации. При этом существует большое количество двух- и многосторонних соглашений, связанных с условиями внешней торговли вне рамок ВТО. Казалось бы, ЕС и США являются главными «идеологами» ВТО, а проблем существует много, и решить их не так уж и просто. И на современном этапе их становится еще больше. Это связано как с присоединением новых членов[1] (Эстония, Латвия, Болгария, Румыния, Россия…), так и с экономическими потрясениями. К примеру, кризис 2008 года очень четко дал понять, что «локомотивы» европейской экономики (Германия, Франция) готовы прекратить проводить общую экономическую политику с проблемными странами (Греция, Португалия) и с ЕС в целом, если она будет противоречить их национальным интересам.

[1] Сумароков В.Н., Сумароков Н.В. Расширение Европейского Союза и внешнеэкономические связи России. - М.: Финансы и статистика, 2006. С. 37-57

Внешнеэкономическая политика стран ЕС в условиях ВТО

Свободная торговля хоть и способствует экономическому развитию, но в случаях кризиса может негативно сказаться на экономической безопасности каждой из стран. Так в результате глобального финансово-экономического кризиса сельское хозяйство многих европейских стран понесло значительные потери.

В Евросоюзе поддержка сельского хозяйства получила приоритетное внимание, на эти цели направляется основная часть его бюджета (порядка 300 млрд. долл. в год).

По новому САР экспортные субсидии могут быть введены только в определенных (экстренных) ситуациях. Здесь есть серьезное отличие от предыдущих САР. Теперь при нормальных рыночных условиях размер субсидий равен нулю[2]. Другое дело, что данный инструмент будет и дальше использоваться во внешнеторговой политике. Отказываться от него не собираются (что предусмотрено ВТО). Тем более возникает вопрос по поводу того, что же считать «нормальными рыночными условиями»?

Присоединение же новых стран к ВТО приводит не только к положительным итогам расширения торговли, но и проблемам усложняющим торговлю.

Множество затруднений вызывают и взаимоотношения с другими странами. Например, Китай является серьезным конкурентом для ЕС, в связи с чем между КНР и странами ЕС возникает большое количество спорных ситуаций.

Противоречия возникают также со странами, которые имеют давние и прочные политические или экономические связи с определенными странами.

[2] Отмена экспортных субсидий? (автор. перевод) // Блог Alan Matthews URL: http://capreform.eu/the-end-of-export-subsidies/ (дата обращения: 18.11.2013).

В странах ЕС довольно часто применяются нетарфиные методы регулирования внешней торговли, которые противоречат условиям ВТО. Обусловлены они национальными интересами стран-участниц.

Экономика США в условиях ВТО

Внешнеторговая политика США в стратегическом плане ориентирована на расширение международного торгового обмена, который создает благоприятные условия для формирования наиболее эффективной структуры экономики и реализации ее преимуществ в мирохозяйственном взаимодействии.

Выдвигая на первый план лозунг «свободной торговли», США, однако, проявляют значительный прагматизм в текущей политике, не останавливаясь при необходимости перед применением чисто протекционистских мер. Конкретное «наполнение» политики США может меняться в зависимости от тех проблем и задач, которые наиболее актуальны в данный конкретный момент для страны и ее руководства.

Для реализации своих целей в области международной торговли США активно используют механизм переговоров, проводимых как на многосторонней (в рамках ГАТТ/ВТО, иногда ОЭСР), так и двусторонней и региональной основе. США нередко прибегают и к односторонним мерам, что порою приводит к возникновению конфликтов в отношениях с отдельными государствами и локальным торговым «войнам», тем более что для США характерна весьма вольная трактовка международных торговых норм.

Заключение

Так соответствует ли внешнеторговая политика «идеологов» ВТО нормам ВТО? Сложность современной системы международных экономических отношений не позволяет дать четкого ответа на этот вопрос. Если судить строго, то можно говорить о том, что не соответствует. В рамках ЕС существует большое количество норм прямо или косвенно противоречащих

нормам ВТО. Крупные экономики Европы готовы принимать определенные меры в случае угрозы национальной безопасности. В кризисное время это особенно очевидно. Очевидна и весьма свободная трактовка норм ВТО в США.

С другой стороны, внешнеторговая политика США и стран ЕС во многом соответствует правилам ВТО. С каждым годом очевиден прогресс в сторону снижения доли нетарифных методов регулирования. Несмотря на сложности, связанные с мировым кризисом и кризисом Еврозоны, ЕС наиболее уверенно идет по пути приведения норм внешнеторговой политики под образец ВТО, особенно в области сельского хозяйства.

Литература

1. Гармонизированный таможенный тариф (ГТТ) США "Harmonized Tariff Schedule of the United States (2014)" http://hts.usitc.gov/.
2. «Генеральное соглашение о поставках стали между Правительством РФ и Европейской Комиссией» от 7 февраля 2000 г. и дополнительные соглашения о продлении его действия.
3. Соглашение о торговле гражданской авиационной техникой "Plurilateral agreement on trade in civil aircraft" от 01.01.1980 ВТО.
4. *Дмитриев С.С.* Торговая политика США // Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы. С. 38.
5. *Крылова Г. Д.* Основы стандартизации, сертификации, метрологии / Г. Д. Крылова, G. D. Krylova. - М.: ЮНИТИ, 2007. - 671 с.
6. *Сумароков В.Н., Сумароков Н.В.* Расширение Европейского Союза и внешнеэкономические связи России. - М.: Финансы и статистика, 2006. С. 37-57
7. *Irwin D.A.* Explaining the Rise in U.S. Antidumping Activity. P. 6 // www.fordschool.umich.edu/rsie/Conferences/ADSym/Irwin.pdf
8. *Marc Abélès* Des anthropologues à l'OMC: Scènes de la gouvernance mondiale (авторский перевод).- Paris.: CNRS Editions, 2011.

9. Антидемпинг (автор. перевод) // Официальный сайт Еврокомиссии URL: http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping (дата обращения: 16.11.2013).
10. ВТО как поле возможностей // Эконмическая политика. Экспертный канал URL: http://www.ecpol.ru/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-37/319-vto-kak-pole-vozmozhnostej.html (дата обращения: 18.11.2013).
11. Дохийская трата времени // Портал LENTA.RU URL: http://lenta.ru/articles/2008/07/30/trade/ (дата обращения: 01.04.2014).
12. Единая сельскохозяйственная политика Европейского союза // Википедия URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Common_Agricultural_Policy (дата обращения: 16.11.2013).
13. ЕС выделит четвертый транш на покупку сахара вне установленной квоты // Сайт посвященный анализу рынка сахара URL: http://www.sugar.ru/node/2078 (дата обращения: 16.11.2013).
14. ЕС подал в ВТО иск против России из-за запрета на поставки свинины // Деловая газета ВЗГЛЯД URL: http://www.vz.ru/news/2014/4/8/681020.html (дата обращения: 12.04.2014).
15. Консолидированная версия «Договора об учреждении Европейского сообщества» // Официальный журнал Евросоюза URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:EN:PDF (дата обращения: 16.11.2013).
16. Отмена экспортных субсидий? (автор. перевод) // Блог Alan Matthews URL: http://capreform.eu/the-end-of-export-subsidies/ (дата обращения: 18.11.2013).
17. Россия проигрывает первое дело в ВТО // Интернет издание газеты "МК" URL: http://www.mk.ru/politics/article/2013/10/10/929064-rossiya-proigryivaet-pervoe-delo-v-vto.html (дата обращения: 16.11.2013).
18. Россия решила обжаловать антидемпинговые меры Евросоюза в ВТО // Полит.ру: интернет издание URL:

http://polit.ru/news/2013/10/21/defensemeasures/ (дата обращения: 18.11.2013).

19. Спор относительно торговли бананами на рынке ЕС // Официальный сайт комитета РСПП по торговой политике и ВТО URL: http://www.rgwto.com/wto.asp?id=3669 (дата обращения: 15.11.2013).
20. Фермерство США и ВТО // Сетевое издание "Слово предпринимателю" URL: http://www.mk.ru/politics/article/2013/10/10/929064-rossiya-proigryivaet-pervoe-delo-v-vto.html (дата обращения: 27.01.2014).

МЕСТО И РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

THE ROLE AND POSITION OF TRANSNATIONAL BANKS IN POST-CRISIS FRAMEWORK OF INTERNATIONAL BUSINESS

Власов В.О.
аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель:, д.э.н., профессор, Кафедра мировой экономики и международных финансовых отношений Пищик Виктор Яковлевич

Аннотация

Текущее положение мировой экономики характеризуется посткризисным характером развития, сохранением глобализационных процессов и неустойчивостью глобальной финансовой системы. Эволюция транснационализации банковской деятельности, впервые столкнувшаяся с сокращением мировой сети ТНБ, стимулирует переосмысление транснациональных финансовых институтов. Кризисные процессы продемонстрировали степень взаимозависимости национальных экономик и влияние транснациональных банков на процессы в глобальной экономике. Целесообразно полагать, что на первый план выходит анализ места и роли транснациональных банков в современных условиях.

Annotation

Current state of the world economy is characterized post-crisis character of development, conservation of globalization and processes and instability of the global financial system. Transnationalization banking evolution, the first time confronted with the reduction of the world TNB network, stimulates rethinking of multinational financial institutions. Crisis processes demonstrated interdependence of national

economies and the impact of transnational banks on the processes in the global economy. It is advisable to assume that in the foreground is the analysis of the role and position of transnational banks in modern conditions.

Ключевые слова: транснациональные банки, транснационализация банковской деятельности, неустойчивость мировой финансовой архитектуры, посткризисное развитие мировой финансовой системы.

Key points: multinational banks, banking transnationalization, instability of the global financial architecture, post-crisis development of the world financial system.

Под транснациональным банком будет пониматься разновидность транснациональной корпорации, функционирующая в банковской сфере, осуществляющая свою деятельность при помощи иностранных отделений. Важнейшая особенность ТНБ – наличие иностранных отделений, проводящих банковские операции в интересах учредителей, материнской компании, страны происхождения капитала, а не страны пребывания. Существует две организационно-правовые формы коммерческого присутствия ТНБ в национальной банковской системе: представительство и филиал. Самая широко распространенная форма экспансии транснациональных банков - дочерние организации. Дочерний банк - обособленное юридическое лицо. Материнская компания не берёт на себя обязательств отвечать по долгам своих дочерних организаций. Создание дочерних предприятий регулируется законодательством страны пребывания капитала. Таким образом, правовой режим функционирования этих отделений является аналогичным с местными кредитными учреждениями. Основное преимущество от создания зависимых обществ за рубежом - посредничество между рынком страны пребывания и материнской компанией. Транснациональные банки по своей сути могут быть как инвестиционными, так и коммерческими или универсальными (financial holding companies), в зависимости

от предоставляемых ими услуг и продуктов. Наиболее распространены универсальные банки (Citigroup, JPMorgan Chase & Co, Société Générale, Deutsche).

После войны обслуживание операций ТНК послужило стартом зарождения ТНБ, как гигантских международных кредитно-финансовых комплексов. Транснационализация производственного капитала развивает транснационализацию финансового. Второй этап развития сети ТНБ 1950-1960 годы: прокатилась волна слияний и поглощений, произошла концентрация банковского капитала на международных рынках. В 1970-х гг. капитал транснациональных банков принадлежал в основном развитым странам, роль ТНБ из США стала возрастать. В конце XX, начале XXI века произошёл серьёзный прорыв в транснационализации банковской деятельности, существенное увеличение зарубежных отделений международных банков и их активов. Возрастало количество банков, доля зарубежных активов которых превышает 50% в силу либерализации, облегчение проникновения иностранного капитала в банковские системы (Латинская Америка, Центральная и Восточная Европа). В 1990-е гг. происходит увеличение роли транснациональных банков европейского происхождения, связанное с интеграцией в европейском регионе и разрастанием ЕС. Помимо этого, происходит усиление роли банков развивающихся стран и стран с переходной экономикой, диверсификация транснациональных банков по масштабу, выделяются глобальные и региональные ТНБ. Высокий уровень конкурентной борьбы наряду с тесным взаимопроникновением на рынке ТНБ, находящий отражение в больших объёмах слияний и поглощений обусловлен во многом очень крупным расширением всей сети ТНБ на международной арене.

Экспансия транснациональных компаний и банков обусловлена двумя группами факторов: факторы выталкивания или отталкивания (push factors) и факторы притяжения (pull factors). В примере экспансии ТНБ США в 1970-х гг. выделяются два фактора: ограничения на проведение международных операций, push-фактор и активно растущий европейский рынок – pull-фактор. С конца XX века увеличиваются темпы роста в мировой экономике, меняются направления

торговых потоков и структура международной торговли. Банки становятся главным источником финансирования экспортно-импортных операций. Происходит расширение сети отделений ТНБ и выход на новые рынки. Снижение уровня рентабельности активов на национальном рынке или повышенный уровень за рубежом, разница экономических циклов в стране базирования и целевом регионе, диверсификация источников доходов, вызванная колебаниями курсов валют, акций, изменениями процентных ставок, кризисными процессами, благоприятные правовые условия деятельности на зарубежных рынках, вынуждают кредитные учреждения искать более эффективные сферы приложения капитала. Активно применяется стратегия следования за клиентом или «вслед за клиентом» (follow the client), представленная в работах М. Кассона, П. Бакли и других.

Финансовый кризис сильно сказался на развитии международной сети ТНБ. Развитие транснациональных банков в посткризисный период обусловлено трудностями и необходимостью их преодолевать. Убытках и прочие прямые негативные результаты сказались на всей операционной деятельности финансовых структур. Наблюдается общая негативная динамика рынка, долговой кризис, а кризис в зоне евро, общее падение спроса, кризис доверия. Возрастает конкуренция между транснациональными банками. ТНБ США ведут более активную конкурентную борьбу в период после кризиса, в том числе в Европе. Транснациональные банки японского базирования демонстрируют более благоприятную динамику относительно конкурентов: европейских и американских ТНБ.

Библиографический список:

1. Абалкина А.А. Современные тенденции развития зарубежной деятельности банков // Бизнес и банки, 2004, июнь №24.
2. Ершов М. Новые риски посткризисного мира // Выступление на МОСИНТЕРФИН. 2011, 19 октября.
3. Мотылев В. Транснациональные банки США // Запад Восток, 2008, 30 июня.
4. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник // Под общей ред. д.э.н., проф. В.В.Полякова и д.э.н., проф. Р.К. Щенина — М.: КНОРУС, 2011.
5. Мировая экономика: Учебник // Под ред. Б.М.Смитиенко. — М.: Юрайт, 2011.
6. Хесин Е.С. Анатомия мирового кризиса // Международные процессы, 2009, №2.
7. J.P. Esperanca, M.A. Gulamhussen Retesting the "follow the customer" hypothesis in multinational bank expansion // Journal of Multinational Financial Management, 11, 2001.
8. Mansoor Dailami, Jonathon Adams-Kane What Does the Future Hold for the International Banking System? // The World Bank, 2012, Number 94.
9. Bankers Almanac URL: http://www.bankersalmanac.com
10. Информационный портал по банкам и банковской деятельности «Banki.ru» URL: http://:www.banki.ru
11. Финансовый информационный портал URL: http://www.finance.yahoo.com
12. Информационный портал Банка Международных расчётов URL: http://www.bis.org
13. The World Bank report - Global Development Finance, 2008.

БЕНЧМАРКИНГ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ

COMPANY IMPORT OPERATIONS BENCHMARKING

Воробьев К.Ю.
Аспирант Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, г. Ярославль

Научный руководитель: д.э.н., профессор Сапир Е. В.

Аннотация

Рассмотрены теоретические и практические аспекты применения бенчмаркинга компаниями России, осуществляющими импортную деятельность. Определена применимость бенчмаркинга к анализу внешнеэкономической деятельности компании, выработана методика комплексного бенчмаркингового анализа импортных операций.

Abstract

Theoretical and practical aspects of the use of benchmarking by Russian companies are analyzed. On the basis of benchmarking analysis a common methodology is developed for conducting a comprehensive benchmarking analysis, which is tested on a concrete example.

Ключевые слова

Внешнеэкономическая деятельность компании, импорт, закупки, ТНК, импортная операция, бенчмаркинг, конкурентные преимущества, бизнес-процесс, международный маркетинг.

Keywords

Foreign economic activity of the company, import, purchase, TNK, the import operation, benchmarking, competitive advantage, business process, international marketing.

Интернационализация и интеграция экономического пространства определяют необходимость повышения роли и эффективности внешнеэкономической деятельности международных компаний, в том числе в России. Активизация и усложнение этой деятельности требуют совершенствования системы управления на основе новых принципов, форм и методов. Важная роль в обновляемой системе управления принадлежит экономическому анализу операций с применением бенчмаркинга, результаты которого необходимо учитывать при обосновании и принятии управленческих решений, как на стадии заключения контрактов, так и на стадии фактического их исполнения.

Однако ряд вопросов, связанных с анализом и оценкой эффективности бенчмаркинга, недостаточно разработан. В частности, отсутствуют методики комплексного бенчмаркингового анализа, что не позволяет всесторонне оценить эффективность внешнеэкономических операций и исследовать влияние важнейших факторов на их изменение. В работе не только оценивается деятельность предприятия сточки зрения бенчмаркинга, но и применяется комплексная его процедура. В западных компаниях уже давно используют бенчмаркинг для оптимизации и улучшения функционирования той или иной деятельности. В данной работе разработана методика применения бенчмаркинга в совокупности с анализом импортных операций путем поиска и осуществления сравнительного анализа конкурентов, а также применения различных видов бенчмаркинга. Актуальность, нерешенность и дискуссионность многих вопросов, связанных с анализом импортных операций, обусловили выбор темы исследования, определили его цель, задачи и структуру.

Вопросам применения бенчмаркинга посвящены труды таких известных ученых, как: Баканова М.И., Бахрамова Ю.М., Глухова В.В., Григорьева Ю.А, Заломиной Н.А., Кулининой Г.В., Леонтьевой Ж.Г., Матвеевой О.П., Патрова В.В., Пятова М.Л., Прокушева Е. Ф., Сельповского В.Л., Стровского Л.Е., Ульяновой Н.В., Шалашовой Н.Т., Шеремета А.Д,, Юшковой С.Д. и др.

Предметом исследования являются теоретические, методические и практические аспекты анализа и совершенствования импортной деятельности компании на основе инструментов бенчмаркинга. **Объектом исследования** является импортная деятельность компании ООО «Линдаб Билдингс».

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых в области внешнеэкономической деятельности, мировой экономики и международных отношений, экономического анализа по рассматриваемой проблеме, а также законодательные и нормативные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Российской Федерации. **Научная новизна** работы состоит в постановке, теоретическом обосновании и решении комплекса вопросов, связанных с совершенствованием анализа импортной деятельности для целей повышения эффективности управления внешнеэкономической деятельностью организации с применением элементов регулярного компаративного анализа.

Практическая значимость работы состоит в том, что теоретические, методические и практические рекомендации могут быть использованы в компаниях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность при формировании системы управления и анализа импортной деятельности.

С развитием международного разделения труда, международной торговли товарами и услугами и международных финансовых валютно-кредитных отношений частные компании с каждым годом всё больше вовлекаются в процессы интернационализации и глобализации мировой экономики. Внешнеэкономическая деятельность не остается лишь дополнением к уже существующей, а занимает свое немаловажное место. Причем, совершая внешнеэкономические операции, компании преследуют ряд стратегических целей. Каждая компания формирует свою импортную деятельность согласно различным критериям; «небольшие компании» могут учиться у опытных международных компаний, тем самым оптимизируя и «выжимая» максимум их своих возможностей. ***Процедура заимствования и воплощения опыта***

лучших международных компаний вне зависимости от их отраслевой и страновой принадлежности за рубежом получила название бенчмаркинга.

Термин "бенчмаркинг" появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа (США) и происходит от англ. benchmark — отметка. Руководитель GBN (Global Benchmarking Network) и основатель методики Роберт Кэмп считает, что бенчмаркинг - это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях. В свою очередь Лоуренс Боссиди исполнительный директор компании Allied Signal под бенчмаркингом понимает анализ конкретных приемов, заимствование выгод, полученных на основе анализа опыта других компаний, и использование в собственной компании лучших приемов, привнесенных в нее извне. [1] Б. Андерсен рассматривает бенчмаркинг как постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнес-процесса с эталонным процессом ведущей организации для сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы.[2]

Трактовки термина бенчмаркинг представлены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика различных трактовок и определений термина бенчмаркинг

Автор	Определение	Ключевые слова и термины
Роберт Кэмп	постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях	постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта конкурентов
Лоуренс Боссиди	анализ конкретных приемов, заимствование выгод, полученных	анализ приемов, заимствование выгод

[1] Camp, Robert C., 1995. Business Process Benchmarking. ASQC Quality Press, Milwaukee, Wise. P. 9.

[2] Eigenmann, Rudolf, 2001. Performance Evaluation and Benchmarking with Realistic Applications. The MIT Press. P. 22.

	на основе анализа опыта других компаний, и использование в собственной компании лучших приемов, привнесенных в нее извне	и использование в собственной компании
Бьерн Андерсен	постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнес-процесса с эталонным процессом ведущей организации для сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы	постоянное измерение и сравнение бизнес-процесса с эталоном
Грегори Ватсон	процесс систематического и непрерывного измерения, оценка процессов предприятия и их сравнение с процессами предприятий лидеров в мире с целью получения информации, полезной для усовершенствования собственной деятельности	непрерывный процесс измерения, оценка и сравнение процессов с лидерами в мире в целях усовершенствования
Д.Т. Кернз	непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы на основе сравнения с самыми сильными конкурентами или теми компаниями, которые признаны лидерами[3]	непрерывный процесс оценки основе сравнения с конкурентами
Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон	непрерывный процесс, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования знаний в работе своей организации[4]	непрерывный процесс, изучающий и оценивающий все лучшее, в работе своей организации
American Quality and Productivity Center	процесс постоянного исследования наилучших практик, которые определяют наиболее высокую характеристику конкурентоспособности. [5]	процесс постоянного исследования наилучших практик, конкурентоспособности
Райзберг Б. А., Лозовский	метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний, подразделений	метод использования опыта, анализ конкретных

3 Zairi Dr. Mobamed, and Paul Leonard, 1994. Practical Benchmarking: The Complete Guide, Chapman and Hail, New York.

[4] Kazarian, Kristina Anna, 2002. New Philanthropy Benchmarking: Wisdom for the Passionate. United University Press. P. 11.

[5] Wireman, Terry, 2003. Benchmarking Best Practices in Maintenances Management, Industrial Press, 2nd edition. P. 8.

Л. Ш., Стародубцева Е. Б.	собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов; основан на анализе конкретных результатов и их использовании в собственной деятельности.[6]	результатов и их использовании в собственной деятельности
Е.А Вахрушев	механизм сравнительного анализа эффективности работы одной компании с показателями других, более успешных фирм.	механизм сравнительного анализа эффективности, успешных фирм
Н.И. Баяндин	процесс непрерывной оценки и сравнения какой-либо организации с любым из мировых (отраслевых) лидеров бизнеса с целью получения информации, которая поможет этой организации улучшить свои показатели.	процесс непрерывной оценки и сравнения, лидеров, улучшить показатели
С.И. Трапезников	метод управления, ориентированный на повышение конкурентоспособности организации путем поиска, изучения, адаптации, синергирования и внедрения лучшего опыта представителей конкурентной и неконкурентной среды.[7]	метод управления, повышение конкурентоспособности, лучшего опыта

С нашей точки зрения, б**енчмаркинг** — это постоянный процесс поиска, изучения, сравнения, анализа, оценки различных показателей (в том числе товаров и услуг) и внедрение опыта конкурентов (подразделений собственной компании) или лидеров отрасли (эталонов) с целью оптимизации бизнес-процессов компании и повышения собственной конкурентоспособности.

[6] Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — с 95. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
[7] Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Образование. №1. 2002. С. 77.

Эволюция бенчмаркинга идет от простого к более сложному, от обобщения практического передового опыта к созданию научно-обоснованных методов и теорий. Основные этапы развития представлены на рис. 1.



Рис. 1. Основные этапы становления бенчмаркинга[8]

Первое поколение бенчмаркинга интерпретируется как ретроспективный анализ товара. Второе поколение — бенчмаркинг конкурентоспособности — развивается как наука в 1976-86 годах благодаря деятельности фирмы Хегох. Третье поколение бенчмаркинга приходится на 1982-86 годы, когда предприятия — лидеры качества начинают учиться у предприятий вне их сектора или отрасли, а не у своих конкурентов. Четвертое поколение бенчмаркинга — это стратегический бенчмаркинг, который рассматривается как систематический процесс, направленный на оценку альтернатив, реализацию стратегий и усовершенствование характеристик производительности на основе изучения успешных стратегий внешних предприятий партнеров. Пятое поколение — глобальный бенчмаркинг — рассматривается будущим инструментом организации международных обменов с учетом культуры и национальных особенностей процессов организации производства. Сегодня появилось новое направление — кросскультурный бенчмаркинг, заключающийся в сравнении методов и принципов управления, то есть менеджмент на стыке деловых культур.

Бенчмаркинг в развитых странах давно отвоевал себе «место под солнцем» среди предпринимателей и управленцев, пользуется их симпатией и успешно применяется в практике японских, американских, западноевропейских и скандинавских бизнесменов. Долгое время считалось, что родиной этого

[8] Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: основные принципы концепции и планирование бенчмаркингового проекта// Менеджмент в России и за рубежом. №3. 2001. С.11.

термина являются США. Конечно, не в современном виде, но бенчмаркинг использовался и раньше. К примеру, в Японии бенчмаркинг близок по смыслу к японском слову «dantotsu, означающему «усилие, беспокойство, забота лучшего (лидера) стать еще лучшим (лидером)». На современном этапе использование бенчмаркинга благодаря главному принципу «от лучшего к лучшему» ведет к жизни, к успеху многие фирмы США, Японии, Западной Европы. [9]

Бенчмаркинг впервые применялся в 1972 г. по инициативе Института стратегического планирования Кембриджа (США). Исследовательская и консалтинговая организация PIMS, занимавшаяся изучением степени воздействия маркетинговых стратегий на прибыль, установила, что для того, чтобы выработать эффективное поведение в условиях конкуренции, необходимо знать опыт лучших предприятий, которые добились успеха в похожих условиях[10]. Говоря о западных предприятиях, нельзя не отметить опыт чешского автогиганта Skoda, который раньше всех остальных решил такие важнейшие проблемы, как сокращение персонала, концентрация ресурсов на профильной продукции, оптимизация системы управления внешнеэкономической деятельностью, и раскрыл свои секреты для других. Все эти решения можно найти самостоятельно, но однозначно быстрее и выгоднее посмотреть, как с аналогичными проблемами справились другие предприятия[11].

С тех пор к бенчмаркингу стали относиться с доверием. В развитых странах бенчмаркинг является общепризнанным методом управления, который успешно используют в своей практике 80 % компаний самых разных отраслей экономики (от образовательных учреждений до производственных организаций) - Xerox, AT&T, Motorola, Toyota, Apple, Hewlett-Packard, Dupont, Unilever, Bank of America, NASA, Eastman Kodak, American Express, Ford, Lufthansa, General Motors и др.

---

[9] Белокоровин Э.А. Опыты с бенчмаркингом (Как мы проводили эталонное сопоставление с японской компанией)// "Маркетолог", №7. - 2005. - С. 5

[10] Camp, Robert C., 1995. Business Process Benchmarking. ASQC Quality Press, Milwaukee, Wise. P. 90.

[11] Kazarian, Kristina Anna, 2002. New Philanthropy Benchmarking: Wisdom for the Passionate. United University Press. P. 128

В Российской Федерации уже существуют предприятия и компании, использующие бенчмаркинг, в основном из числа иностранных, но пока их крайне мало. В основном руководством поощряются лишь некоторые моменты, например, когда менеджеры среднего и высшего звена вступают в обыденной жизни в нерабочее время в неформальные отношения с коллегами или конкурентами, а потом берут на заметку и воплощают лучшие достижения друг друга в своих компаниях. На Западе, где бенчмаркинг давно популярен, налажена такая практика: компания, активно перенимая чужой опыт, непременно делится и своим. Большинство успешных предприятий публикуют подробные отчеты результатов своей деятельности, принимают у себя конкурентов.

Препятствуют распространению бенчмаркинга в нашей стране отсутствие разработанного методического инструментария и механизма его адаптации к российским условиям. Зачастую отечественные организации скрывают результаты своей производственно-хозяйственной деятельности, поэтому основными официальными источниками могут быть мировые базы данных (Lexis-Nexis, Factiva, Dialog MAID), специализированные периодические издания (World Steel Dynamics, Metal Bulletin, CRU), материалы конференций, официальная отчетность организаций и аналитические отраслевые отчеты, а также неофициальные источники.[12]

Основные принципы бенчмаркинга: взаимность, аналогия, измерение. Бенчмаркинг в некотором роде представляет собой сравнение характеристик, исследованных, измеренных, проанализированных в нескольких других организациях; целью таких процессов является установление причин существующих отличий в показателях эффективности, а также способов их повышения. Здесь важно определить ключевые характеристики процесса бенчмаркинга, которые включают:

1. «Жесткие» (объективные) факторы:

[12] Официальный сайт клуба бенчмаркинга «Деловое совершенство». URL: http://www.benchmarkingclub. ru (дата обращения: 13.11.2011).

- ✓ нахождение четких рамок проекта
- ✓ подробное и детальное планирование времени
- ✓ контроль за соблюдением требований системы качества
- ✓ учет существующих и потенциальных бюджетных ограничений.

2. «Мягкие» (субъективные) факторы:

- ✓ благоприятствующий сотрудничеству климат
- ✓ бодрый, оптимистичный настрой коллектива
- ✓ ориентирование сотрудников на достижение результата
- ✓ осознание важности качества на всех уровнях организации
- ✓ заинтересованность
- ✓ креативный подход к способам управления и решения проблем
- ✓ соблюдение этики предпринимательства[13].

Применение бенчмаркинга при осуществлении внешнеэкономической деятельности завоевывает все больше поклонников, в том числе и среди руководителей. При этом все же «успеху» можно и нужно учиться [14]. Важно знать, каким образом конкурент формирует свою импортную деятельность, распределяет имеющиеся ресурсы, другими словами, что он имеет к моменту выхода на рынок (товар, цена, система сбыта и доставки, маркетинг, система сервиса и обслуживания клиентов), а также издержки его деятельности. Бенчмаркинг можно считать способом оценки стратегий и целей деятельности в сравнении с более успешными аналогичными организациями для того, чтобы занять на долгосрочный период свое место на мировом рынке. Многие фирмы, использующие бенчмаркинг, убеждены, что он способствует надежному обеспечению конкурентоспособности, а также созданию предпосылок

[13] Пирс Р. Оценка отношения с партнерами и повышение эффективности предприятия // Европейское качество. №4. 2004. С. 10.
[14] Мнение экспертов EFQM о лучших практических методах бенчмаркинга // Европейское качество. №2. 2002. С.34.

постоянного отслеживания уровня производительности компании в условиях интернационализации процессов закупки сырья и материалов.

Бенчмаркинг можно использовать в различных сферах внешнеэкономической деятельности компании в том числе, оптимизируя каналы закупок, товарный ассортимент, ценовую политику, тем самым оказывая прямое влияние на финансовые показатели деятельности. Весьма полная систематизация видов бенчмаркинга выполнена по 14 классификационным признакам выполнена Е. Михайловой (рис. 2).

При формировании импортной деятельности используются различные виды бенчмаркинга, однако, так или иначе, за основу берутся два основных вида бенчмаркинга – сравнительный (общий) и процессный (операционный) (согласно систематизации Новозеландского исследовательского центра организационного совершенствования, сокращенно COER).[15] Именно эти виды бенчмаркинга и будут применены в практической части третьей главы.

При сравнительном бенчмаркинге происходят процесс измерения показателей организации и сопоставление полученных результатов с результатами деятельности соответствующей ее уровню другой (или других) организации. Бенчмаркинг может применяться в форме индексов (европейский и американский индексы удовлетворенности поставщиков и др.). По сути, сравнительный бенчмаркинг близок к конкурентному анализу. Процессный бенчмаркинг - это поиск организаций, достижения которых в той или иной интересующей области наиболее высоки, с целью их подробного исследования. При детальном изучении лучших процессов происходит ознакомление с механизмом функционирования интересующего процесса, в частности бизнес-процесса закупок. Проводимые исследования согласуются сторонами и регламентируются бенчмаркинговым «Кодексом поведения» (в Европе - «The

[15] См.: Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. М.: Ось-89, 2009, с.120.

European Benchmarking Code of Conduct»). Он разработан Европейским фондом управления качеством (EFQM). [16]



Рис. 2. Классификация видов бенчмаркинга[17]

Процессный бенчмаркинг требует неукоснительного соблюдения и выполнения каждого его этапа. В отношении алгоритма эталонного

[16] Чиненов М.В. Основы международного бизнеса: учебное пособие / М.В. Чиненов.– М.: КНОРУС, 2009.– с.304

[17] Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: основные принципы концепции и планирование бенчмаркингового проекта// Менеджмент в России и за рубежом. №3. 2001. С.111

сопоставления не имеется строгой регламентации. По литературным данным выделяют семь этапов.

1. Оценка организации и SWOT-анализ.
2. Выделение предмета для эталонного сравнения.
3. Поиск и выбор компании для эталонного сопоставления.
4. Проведение эталонного сопоставления.
5. Применение полученного опыта в компании.
6. Анализ улучшений. Мониторинг проекта эталонного сопоставления.

Итак, в первом разделе рассмотрены основные этапы проведения анализа импортной деятельности и методики выбора партнера по бенчмаркингу. Это, несомненно, процесс многостадийный и требующий наличия у компании квалифицированного персонала. Методика его проведения опирается на анализ эффективности импортных операций, но требует некоторых поправок и дополнений. В чем именно состоят особенности, и тонкости бенчмаркингового анализа импортных операций проанализируем в следующем пункте.

Нами была проведена оценка эффективности импортной деятельности компании ООО «Линдаб Билдингс» с применением элементов бенчмаркинга, а также прямого конкурента компании ООО «Руукки Рус», выбранного в качестве эталонного объекта для сравнения. Основной вывод, который можно сделать: импортная деятельность эффективней организована в «Линдаб Билдингс». Это вполне объяснимо тем фактом, что основные поставщики металлопроката и компонентов для «Руукки Рус» находятся в Российской Федерации, и импорт не формирует основную производственную базу. В целом эффект от импорта и соответственно показатель эффективности демонстрируют хорошие значения. Именно поэтому импортная деятельность занимает особое место и является базой для производства компании. Причин для этого несколько:

- в восточной Европе и Азии это первый производственный центр;
- нет налаженных связей с российскими поставщиками (отсутствие скидок);

- качество импортной продукции выше, чем у российских поставщиков.

Компании «Линдаб Билдингс» проще работать с уже разработанными технологиями, с проверенными европейскими поставщиками. Однако специалисты отдела закупок и руководство компании в ближайшие годы собираются сместить акцент в пользу российских поставщиков. Это возможно благодаря появлению на рынке РФ качественно новой продукции, в частности металлопроката. К примеру, сейчас компания «Линдаб Билдингс» уже активно сотрудничает с ОАО «Северсталь».

Возможные проблемы, с которыми компании предстоит столкнуться в перспективе, и пути их решения видятся следующим образом:

1. Один из закупочных центров (поставщик) «Линдаб Билдингс» находится в Люксембурге, что отрицательно сказывается на сумме налоговых выплат. Это было оправдано, когда в этой же стране находился концерн «Астрон», но после объединения в единый концерн «Линдаб» рекомендуется «перенести» данный центр в страну с более «мягким» налоговым законодательством.

2. При выборе базиса поставки компания «Линдаб Билдингс» руководствуется правилами Incoterms 2010. Тогда как Руукки уже активно используют «новые» базисы поставок. Поэтому, возможно, стоит использовать базисы поставок DAT (delivered at terminal) и DAP (delivered at place) вместо DDU (delivered duty unpaid). Это облегчит процедуру заключения и исполнения контрактов, к тому же незначительно, но уменьшит некоторые накладные расходы компании.

3. Слабым местом в деятельности компании «Линдаб», следует считать систему экспорта произведённой продукции. На это стоит обратить внимание, так как данный процесс оказывает некоторое влияние на импортную деятельность. Ситуация в РФ на рынке легких металлических и легких стальных металлических конструкций обстоит таким образом, что спрос значительно превышает предложение. Именно здесь и выигрывает «Руукки». Больший опыт работы, более обширная производственная база и

принадлежность к большому металлургическому концерну позволяет выполнять до 95% всех поданных в «Руукки» заявок. Линдаб просто вынужден работать над проектами с максимальным уровнем маржинальности. Это оказывает прямое влияние на снижение закупок, и в частности импортных. К тому же, что подтверждается значениями показателей просроченных импортных контрактов, качество выполнения этих контрактов на очень высоком уровне, и издержки по выплатам всевозможных штрафов, удовлетворения рекламаций минимальны.

4. Издержки компании «Линдаб Билдингс» на таможенное оформление достаточно высоки. Это связано с тем, что компания пользуется услугами таможенного брокера «РосТЭК-Верхняя Волга». Отдел логистики и таможенного оформления уже обладает достаточным опытом и знаниями, чтобы осуществлять данные процедуры самостоятельно и таким образом можно сократить путем отказа от сторонней помощи издержки на таможенное оформление.

Подводя итоги следует сказать, что компания «Линдаб Билдингс» на сегодняшний день - одна из самых крупных и перспективных компаний-участников ВЭД Ярославской области. Хорошие позиции на рынке производства, проектирования и поставки полнокомплектных зданий «Линдаб Билдингс» удерживает благодаря значительным конкурентным преимуществам, среди которых:

- Качество импортируемой продукции, соответствующее Европейским сертификатам качества.
- Низкая металлоёмкость продукции.
- Уникальная продукция: большепролетные безопорные конструкции св. 100 м.
- Средний срок исполнения проекта составляет - 4 недели.

Литература

1. Аблезгова О.В. Обычаи международной торговли как основные источники lex mercatoria / О. В. Аблезгова // Журнал российского права.– 2008.– № 4 (136).– С. 107-112.

2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения.- М.: Маркетинг, 2004., 224 с.

3. Агабабов Б.Ю. Защитные меры во внешней торговле России // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы.– 2005.– № 2.– С. 107-111.

4. Архипов А.Ю., Черковец О.В. Внешнеэкономическая деятельность регионов.– Ростов-на-Дону, «Феникс», 2005.– 192 с.

5. Белокоровин Э.А. Опыты с бенчмаркингом (Как мы проводили эталонное сопоставление с японской компанией)// Маркетолог. № 7. - 2005. - С. 5-8.

6. Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Образование. №1. 2002. С.60-62.

7. Данилов И.П., Михайлова С.Ю., Данилова Т.В. Бенчмаркинг - эффективный инструмент повышения конкурентоспособности // Стандарты и качество. №1. 2005 г.,33с.

8. Ильинова Т.А. Внешнеэкономическая сделка: документальное и таможенное оформление и учет // Иностранный капитал в России: налоги, валютное и таможенное регулирование, учет.– 2008.– № 3.– С. 77-80.

9. Кемп Р. Бенчмаркинг - обзор опыта достижения делового совершенства // Европейское качество. №2. 2004 г.,21с.

10. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб пособие.– М.: Юрайт, 2006.– 415 с.

11. Колесов В.П., Осьмова М.Н. Глобализация мирового хозяйства и место России. - М.: ТЕИС, 2000.,309с.

12. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов /Под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева.– М.: ИНФРА-М, 2005.–976 с.

13. Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: Учеб. пособие.– М.: ДИС, 2006.– 250 с.

14. Крылов В.М. Эффективность внешнеторговых операций // Финансовый бизнес.– 2004.– № 3.– С. 47-50.

15. Макадре Ж. Международные торговые операции: Метод. разработка /Ж.Макадре, А.Соколов; Высш. экон. шк. (МИПК) С.-Петерб. гос. Ун-та экономики и финансов.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.– 211 с.

16. Маслов Д.В., Белокоровин Э.А. Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях// Методы менеджмента качества. №8. 2004 г. 333 с.

17. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: основные принципы концепции и планирование бенчмаркингового проекта// Менеджмент в России и за рубежом. №3. 2001. С.126-133.

18. Мнение экспертов EFQM о лучших практических методах бенчмаркинга // Европейское качество. №2. 2002. С.34

19. Сельцовский В. Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли / В. Л. Сельцовский.– М.: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.

20. Семенова Г.П. Таможенное обеспечение международных перевозок –М.: Партнер ВЭД, 2003.– 278 с.

21. Экспорт и импорт /Под ред. Г.Ю. Касьяновой.– М.: Аргумент, 2006.– 438 с.

22. American Productivity and Quality Center, 1993. Tools and Techniques for Effective Benchmarking Studies, Houston, Tex.

23. Benchmarking for Process Improvement, 1994. Xerox Quality Solutions, Rochester, N. Y., 600p.

24. Camp, Robert C., 1995. Business Process Benchmarking. ASQC Quality Press, Milwaukee, Wise. 89p.

25. Eigenmann, Rudolf, 2001. Performance Evaluation and Benchmarking with Realistic Applications. The MIT Press. 222p.

26. Frost, Bob, 2000. Measuring Performance: Using the New Metrics to deploy Strategy and Improve Performance. Measurement Intl; 2 Rev edition.

27. Kazarian, Kristina Anna, 2002. New Philanthropy Benchmarking: Wisdom for the Passionate. United University Press. 411p.

28. Mard, Michael J., Robert R. Dunne, Edi Osborne, James S. Rigby, 2004. Driving your Company's Value: Strategic Benchmarking for Value, John Wiley and Sons.

29. Wireman, Terry, 2003. Benchmarking Best Practices in Maintenances Management, Industrial Press, 2nd edition. 800p.

30. Zhu, Joe, 2002. Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking: Data Envelopment Analysis With Spreadsheets and Dea Excel Solver. Kluwer Academic Publishers 112p.

АНАЛИЗ ДАННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН

DATA ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION IN RUSSIA AND OTHER COUNTRIES

Высоков Д.А.
Студент ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве Российской федерации» г. Москва

Научный руководитель:к.э.н., доцент, Орусова О. В.

Аннотация

Социально-экономическое состояние является комплексной характеристикой основных макроэкономических тенденций в данной стране. Отдельные показатели не обеспечивают достаточной глубины понимания многогранного взаимодействия социально-экономических элементов в современном обществе. Это затрудняет сравнение уровня развития отдельных стран. Для более полного отображения ситуации и возможности сопоставления разных государств необходим многосторонний анализ, на который и направлена данная работа.

Annotation

Socio-economic condition is a complex characteristic of the main macroeconomic trends of a country. Separate indicators do not provide sufficient depth of understanding the complex and multifaceted interaction between different social and economic elements in the modern society. It makes difficult to compare the level of development of individual countries. Therefore, for a more complete mapping of the situation and for comparing different countries a comprehensive analysis is needed which this paper aims at.

Ключевые слова:

Социально-экономическое состояние, макроэкономические показатели, ВВП, ВНД на душу населения, дифференциация доходов населения, структура доходов бюджета, инфляция, безработица.

Key words:

Socio-economic condition, macroeconomic indicators, GDP, GNI per capita, population income differentiation, structure of budget revenues, inflation, unemployment.

В России наблюдается стабильный темп роста экономики, однако экономическое развитие ограничивается сырьевой ориентацией экономики и текущим состоянием дифференциации доходов.

Таблица 1

Темпы роста мировой экономики, %

	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Мир	4,6	5,3	5,4	2,8	-0,6	5,1	3,8	2.2
США	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,1	2,4	1,8	2.2
Еврозона	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,4	2,0	3,6	-0.4
Китай	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,2	7.8
Россия	6.4	8.2	8.5	5.2	-7.8	4.3	4.3	3.4

Как мы видим из таблицы 1 [4,5] , темпы роста экономики России и темпы восстановления после кризиса 2008 года превышают темпы роста мировой экономики и ведущих экономик, за исключением Китая, что в принципе характерно для большинства развивающихся стран. Однако в момент самого кризиса экономика России показала наивысшие темпы сокращения, что говорит о неустойчивости её социально-экономического положения и сильной зависимости от мировой экономики.

Наличие значительных нефтегазовых запасов в России и спроса на них в мировой экономике, высокая прибыльность, способствуют развитию именно добывающих отраслей. Это ведет к диспропорции в экономике, а также к тому, что другие отрасли развиваются в меньшей степени. Уклон российской

экономике в сторону сырьевой промышленности определяет еще большее отставание в будущем.

В соответствии с товарной структурой внешней торговли России [3], 70% экспорта составляют топливно-энергетические товары, в то время как около половины импорта приходится на машиностроительную продукцию. Это свидетельствует в пользу того, что Российская экономика не способна производить сложные и наукоемкие машины и оборудование надлежащего уровня, необходимые ей для дальнейшего экономического развития, а для их приобретения приходится продавать природные ресурсы. При этом продаются не готовые продукты, а только сами ресурсы, что экономически невыгодно и необоснованно.

Несмотря на высокие показатели ВВП его состав по источникам формирования, как можно видеть из таблицы 2 [8], характерен для развивающихся стран.

Таблица 2

ВВП по сектору происхождения, %			
	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
Россия	3.9	36	60.1
США	1.1	19.2	79.7
ЕС	1.8	24.7	73.4
Китай	10.1	45.3	44.6

Рост ВВП обеспечивается преимущественно за счет экспорта необработанного сырья. Это, как уже говорилось выше, ставит экономику России в зависимость от внешнеторговой конъюнктуры. Однако даже такой рост экономики еще не является свидетельством высокого уровня жизни. После перехода к рыночной экономике в России сложилось значительное имущественное расслоение, которое сохраняется и по сей день.

Рассмотрим уровень ВНД на душу населения в России и сравним его с другими странами в таблице 3 [5]. По данным Всемирного банка Россия относится к богатым странам по уровню доходов населения [5]. Большая часть

стран Евросоюза также относятся к богатым странам, в то время как Китай относится к странам со средневысоким уровнем развития.

Таблица 3

ВНД на душу населения, долл.						
Страна	Россия	США	Китай	Германия	Франция	Англия
ВНД на душу населения, долл. США	12 700	50 120	5 680	44 010	41 750	38 250

Однако для более точного понимания уровня доходов населения необходимо рассмотреть дифференциацию доходов. По данным Credit Suisse Research Institute, рассматривающих богатства как сочетание реальных и финансовых активов за вычетом долгов, 93.7 % населения России имеют доход меньше 10 000 долларов, и только 0,1% свыше 1 миллиона долларов [6]. По сравнению с мировыми показателями уровень доходов основной массы населения оказывается ниже среднего. Процент людей, чей доход превышает 1 миллион долларов, соответствует мировому, однако в то время как в мире 1 миллиардер приходится на 170 миллиардов долларов США богатства домохозяйств и миллиардеры владеют 1-2% мирового богатства, в России 1 миллиардер приходится на 11 миллиардов богатства домохозяйств и 110 миллиардеров владеют 35% национального богатства.

Все это говорит в пользу того, что необходим пересмотр текущей хозяйственной модели развития России. В её основу может быть положена концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года. В ней предусматривается переход к новой модели экономического роста, которая будет основана не на экспорте сырья, а на использовании человеческих ресурсов, научного потенциала [2].

Переход экономики к новой модели развития позволит также реализовать новую социальную политику, которая наряду с выполнением своих традиционных задач, направленных на поддержку наиболее незащищенных групп населения, будет также учитывать интересы слоев общества, способных

реализовать потенциал инновационного развития, среднего класса. который с экономической точки зрения характеризуется возможностью выбирать модели трудового поведения и потребления.

Библиографический список

1. Бобков В.Н. 20 лет капиталистических трансформаций в России // Мир России. 2012, том 21, № 2.
2. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам
социально-экономической стратегии России на период до 2020 года / с. 577.
3. www.economy.gov.ru (Министерство экономического развития РФ)
4. http://epp.eurostat.ec.europa.eu (Статистическая служба Европейского союза)
5. www.worldbank.org (Всемирный Банк)
6. www.credit-suisse.com (Credit Suisse Group AG)
7. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России)
8. www.cia.gov (Всемирная книга фактов ЦРУ)

ГОРОДСКОЙ ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ МЕГАПОЛИСА В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

URBAN PASSENGER TRANSPORT IN THE INTERNATIONAL METROPOLIS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Гереева П.Г.
ФГОБУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: д.э.н., профессор кафедры коммерции и логистики Акопова Е.С.

Аннотация

Статья посвящена исследованию развития городского пассажирского транспорта системе международной транспортной инфраструктуры. Автор анализирует транспортное обслуживание населения. Рассматривает особенности транспортной системы на примере Ростовской области, разрабатывает направления дальнейшего развития городского пассажирского транспорта региона.

Ключевые слова: транспортная система региона, инфраструктура, пассажирооборот, российский мегаполис, оптимизация пассажиропотоков.

Abstract

The article investigates the development of the urban transport system of international transport infrastructure. The author analyzes the public transport service. Considers features of the transport system on the example of the Rostov region, developing directions of further development of urban transport in the region.

Keywords: transport system in the region, the infrastructure, the passenger, the Russian metropolis, optimization of passenger traffic.

Транспортная отрасль является ключевой для большинства стран мира в обеспечении жизнедеятельности государства, так как, не производя никаких материальных ценностей сама по себе, она доставляет товары от производителей к потребителям и обеспечивает пассажирооборот страны. Это особенно важно для такого обширного государства, как Российская Федерация, протяженного от Камчатки до Калининграда и насчитывающего

несколько часовых поясов.

Транспортная отрасль России является одной из самых зависимых от состояния экономической ситуации. Она зависит как от ситуаций внутри страны, так и во всем мире. Так например в годы мирового финансового кризиса наибольшие потери понесли восемь европейских рынков, показатели снижения финансовых оборотов которых превысили 24%, среди которых: рынки продуктов автомобильной промышленности (-206875 млн долл.); рынки производственных механизмов и транспортного оборудования (-574923 млн долл.); рынки железа и стали (-116718 млн долл.); рынки интегральных схем (-18297 млн долл.) и т.д. На территории РФ было выявлено шесть стагнирующих рынков, куда также входили рынки продуктов автомобильной промышленности (-2099 млн долл.), производственных механизмов и транспортного оборудования (-5009 млн долл.) и др. Таким образом, большинство транспортных компаний по результатам 2009-го года получили убытки по основным видам деятельности.

Но уже следующий за ним 2010 год можно назвать годом начала постепенного восстановления транспортной отрасли. Объем транспортных услуг во многом зависит от состояния экономики страны. Однако сама транспортная отрасль часто стимулирует рост уровня активности экономики благодаря повышению мобильности человеческого ресурса и в связи с этим транспортная отрасль является важной и актуальной задачей, в России и в мире.

Городской пассажирский транспорт - вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период времени маршрутам, известным населению.

Традиционно пассажирский транспорт общего пользования обеспечивает более 80% трудовых и бытовых поездок населения в городском и пригородном сообщении.

На сегодняшний день услугами городского пассажирского транспорта на постоянной основе пользуются 60% населения страны. На число пассажиров, пользующихся общественным пассажирским транспортом оказывает влияние уровень автомобилизации населения. Затраты на перемещение одного человека в легковом автомобиле почти в 30 раз выше затрат на аналогичное перемещение общественным транспортом

Снижение количества автомобилей на городских улицах возможно за счет предоставления населению альтернатив в виде качественных услуг системы пассажирского транспорта.

Учитывая постоянную урбанизацию и увеличение спроса на мобильность в крупных городах, заторы уличного движения во всех городах мира будут продолжать расти, если подход к мобильности не будет изменен.

Прямые издержки, связанные с заторами на дорогах, доходят до 2% ВВП. Ежегодно это составляет миллиарды евро. Дорожные пробки овладевают городами: поездка из дома на работу на автомобиле занимает в 90 раз больше городского пространства и инфраструктуры, финансируемых обществом, чем та же самая поездка на метро, и в 20 раз больше места, чем та же поездка, осуществлённая на автобусе или на трамвае.

Меры по совершенствованию мобильности и транспортной доступности в городах требуют значительно меньшего уровня вложений, чем те издержки, которые являются прямым следствием уличных заторов, а с учётом цены социальных последствий и внешних издержек такие вложения окажутся ещё более оправданными.

Пассажирский транспорт общего пользования является важнейшей составной частью городской инфраструктуры. Также от уровня тарифов зависит финансовая стабильность предприятий транспорта, их выживаемость в условиях жесткой конкуренции.

Городской пассажирский транспорт – важнейшая инфраструктурная составляющая городского хозяйства, экономическую и социальную роль которого, как и влияние на качество жизни горожан, трудно переоценить.

При организации пассажирских перевозок необходимо проведение грамотной ценовой политики, так как от нее зависит финансовая стабильность предприятий транспорта. Влияние на эту проблему оказывает и то, что для значительной части населения транспортные расходы занимают весомую долю в общих потребительских расходах.

Тарифы являются важным рыночным индикатором пропорциональности развития спроса и предложения на рынке услуг пассажирского транспорта и служат отправной точкой в планировании финансовой деятельности транспортных предприятий. Также от уровня тарифов зависит финансовая стабильность предприятий транспорта, их выживаемость в условиях жесткой конкуренции.

Анализ рынка пассажирских автотранспортных услуг показал, что основными элементами рыночного механизма выступают: цена, спрос и предложение.

Состояние рынка услуг, как экономического показателя, определяется соотношением величины спроса и предложения, которые являются взаимозависимыми элементами рыночного механизма, где спрос определяется платежеспособной потребностью потребителей транспортных услуг. Необходимо отметить, что между тарифами и спросом на перевозки имеется явно выраженная обратная зависимость, где закон спроса является определяющим: чем выше тариф данного вида транспорта, тем ниже будет спрос на его услуги. Одной из причин этого явления является рост конкуренции на рынке пассажирских перевозок, так как в настоящее время во многих

городах и населенных пунктах Российской Федерации функционируют транспортные компании негосударственной собственности, осуществляющие маршрутизированные перевозки пассажиров микроавтобусами на маршрутах, параллельных маршрутам муниципального наземного автобусного транспорта. Несмотря на относительно более высокую стоимость перевозок, данный вид транспорта, как обеспечивающий более высокое качество транспортного обслуживания, переключил на себя часть пассажиропотока за счет населения, обладающего платежеспособным спросом.

Стоимость перевозок на пассажирском транспорте ограничивает возможность для поездок населения, а во многих случаях для части населения с невысокими доходами, для которых эти перевозки являются недоступными. В таком случае органам законодательной и исполнительной власти данного региона необходимо проводить политику сдерживания роста тарифов, пытаясь обеспечить экономическую доступность транспортных услуг для населения. Расценки на транспортные услуги не растут сами по себе – они зависят от топлива, цен на энергию. Цены на транспортные услуги также находятся в тесной связи со степенью износа транспортных средств.

Тариф на проезд в автобусах городского сообщения устанавливается на одного пассажира, тогда как в автобусах пригородного и междугородного сообщения — на один пассажирокилометр. При этом тарифы являются едиными на всей территории города или целого региона. Пересмотр тарифов проводится эпизодически в связи с инфляцией в стране, чаще всего он приурочивается к началу нового календарного периода (года или квартала). Особенностью тарифов на проезд в автобусах городского, пригородного и междугородного сообщения является то, что они практически во всех регионах России не покрывают текущих затрат, которые несут пассажирские АТП. Более того, при их установлении не закладываются средства на социальное и производственное развитие. При их утверждении органы государственного управления руководствуются главным образом социальными интересами большей части населения, а не коммерческими интересами АТП и

индивидуальных предпринимателей-перевозчиков. Тарифы на перевозку покрывают лишь 60-65% себестоимости, а остальную часть составляют дотации из федерального бюджета, а также из региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований. Убытки АТП возмещаются в виде дотаций из местного или федерального бюджета в зависимости от вида сообщения.

Установление тарифа на пассажирские перевозки ниже минимального не обеспечит предприятие необходимыми доходами для осуществления его деятельности по перевозке пассажиров. Следовательно, уровень минимального тарифа – это тот предел, меньше которого нельзя устанавливать уровень тарифа на пассажирские перевозки, так как в этом случае транспортные предприятия понесут убыток.

Регулирование тарифов должно решать задачу обеспечения обоснованности действующего тарифа с точки зрения методики его расчета, исключать включение в тариф необоснованных затрат, убытков от неэффективной деятельности и т. п.

Городской пассажирский транспорт является сложной социально-экономической системой, так как включает большое число взаимосвязанных и взаимодействующих между собой компонентов, имеющих определенную структуру, формирующих как единое целое и направленных на решение сложных задач

Надежная и эффективная работа общественного транспорта в городе Ростове-на-Дону является важнейшим показателем социально-политической и экономической стабильности. Одним из решающих элементов, определяющих качество транспортного обслуживания населения города, является состояние городского пассажирского транспорта общего пользования. Городской пассажирский транспорт (ГПТ) стал одной из важнейших отраслей жизнеобеспечения города, от функционирования и развития которого зависит качество жизни населения, эффективность работы отраслей экономики и

возможности использования градостроительного и социально-экономического потенциала города Ростова-на-Дону.

Одним из самых перспективных направлений развития транспорта в городе Ростове-на-Дону является строительство метрополитена. Учитывая характеристики улично-дорожной сети города, а, также анализируя опыт других городов - миллионников, было принято решение о строительстве метро, которое может обеспечивать перевозку пассажиров в «час-пик» в одном направлении от 15 до 60 тыс. человек. Хотя это дорогой, долгий и трудоемкий проект, но необходимый в городе - миллионнике.

Первый этап строительства – это разработка проектной документации, которая должна быть готова не позднее 2017 года. После должен начаться первый этап строительных работ. Что касается стоимости работ, то, с учетом проектирования, выкупа и строительства, она составит порядка 76 млрд рублей.

Пуск в 2020 году участка метрополитена позволит обеспечить:

1) повышение уровня и качества жизни населения: уменьшение среднего времени поездки на городском пассажирском транспорте за счет высоких средних скоростей сообщения; уменьшения наполнения подвижного состава на указанном маршруте; сокращение работы наземного городского пассажирского транспорта; сокращение перегруженных участков более чем на 75%; разгрузка улично-дорожной сети центральной части города в целом в связи с уменьшением наземных пассажиропотоков на 8-12 тыс. чел./час;

2) интенсификацию экономических процессов: увеличение деловой активности инвестиционной привлекательности города; повышение международного престижа города для привлечения инвестиций, туристической деятельности.

Но для решения проблемы распределения пассажиропотока нельзя опираться только на метро. Так как число автовладельцев значительно увеличивается. За последние 10 лет уровень автомобилизации жителей города вырос в 3,5 раза. Необходима тотальная перепланировка города. К тому же для

развития устойчивой городской транспортной системы необходимо развивать все виды транспорта.

Из-за отсутствия должного взаимодействия транспортного обслуживания населения города и организации дорожного движения, существуют потери рейсов по транспортным предприятиям города, которые имеют систематический характер: 10% в обычные дни, 25%-50% в снегопады и ливни. Ритмичное движение пассажирского транспорта в городе Ростове-на-Дону напрямую зависит от состояния общего дорожного движения и напряженности транспортных потоков. Значительные помехи работе пассажирского транспорта возникают по причинам:

- занятия полос для общественного транспорта другим транспортом;

- возникновения очагов транспортных заторов при ДТП и длительным периодом времени их рассмотрения;

- хаотично припаркованный на основных магистралях транспорт, который в условиях снегопадов является дополнительным препятствиями для проезда, в особенности для троллейбусов.

Пути решения проблем пассажирского транспорта и меры по улучшению транспортного обслуживания:

- обеспечение проведения конкурса на осуществление пассажирских перевозок в городе Ростове-на-Дону до конца 2013 года, с заключением договоров с транспортными предприятиями, в которые необходимо включить условие – «уровень заработной платы не ниже среднеобластного», поскольку во многих транспортных предприятиях уровень заработной платы не достигает среднеобластного;

- организация выделенных полос для движения маршрутных транспортных средств на транспортных магистралях;

- насыщение ключевых узлов и участков УДС детекторами транспорта в целях получения динамической информации об изменениях характеристик транспортных потоков в режиме реального времени и ведения их постоянного мониторинга;

- реализация алгоритмов адаптивного управления на основных магистральных направлениях;

- разработка совместно с министерством транспорта предложения по использованию универсальной электронной карты с возможностью применения в городском пассажирском транспорте;

- укрепление кадров водительского состава за счет увеличения заработной платы во всей транспортных предприятиях, предоставления полноценного социального пакета, обеспечение условия труда и отдыха водителей на линии (туалеты, пункты питания и комнаты отдыха на конечных остановочных пунктах).

- установление оптимальной величины тарифа, которая объясняется тем, что необоснованное повышение тарифов с целью увеличения дохода и прибыли на автотранспортном предприятии может привести к противоположному результату – уменьшению пассажиропотока и, в конечном счете, снижению общих доходов. При повышении пассажирских тарифов нельзя не учитывать влияние этого фактора на процессы снижения уровня жизни населения и инфляцию. Таким образом, необходимо установить экономически обоснованные тарифы, которые должны приносить транспортным предприятиям прибыль и, в то же время, обеспечить доступность общественного транспорта для всех слоев населения и не ухудшать благосостояние жителей. То есть экономически обоснованные тарифы должны отражать как интересы пассажиров, так и транспортных предприятий и организаций.

Подводя итоги, стоит отметить, что общим направлением деятельности в транспортной отрасли Администрации города является сохранение и развитие единой инфраструктуры городского пассажирского транспорта, создание интегрированной системы общественного транспорта при одновременном снижении степени участия бюджетных средств, привлечение и закрепление на рынке перевозчиков различных форм собственности, использование принципа конкуренции. Это позволит сохранить надлежащий уровень объемов перевозок

общественным транспортом, несмотря на высокие темпы автомобилизации в последние годы.

Библиографический список

1. mintrans.ru - Официальный Интернет-ресурс Министерства транспорта Российской Федерации
2. mintrans.ru - Проект Министерства транспорта Российской Федерации «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года
3. Логистика: общественный пассажирский транспорт: Учебник для студентов экономических вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. — М.: Издательство «Экзамен», 2003
4. ivdon.ru/magazine/archive/n4p1y2012/111 -Электронный научный журнал

«Инженерный вестник Дона» Формирование тарифа на пассажирские перевозки на основе экономической целесообразности деятельности транспортного предприятия: А.Н. Никитина, Е.Ю. Семчугова

5. Транспортная логистика: учебник для студентов экономических вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. — М.: Издательство «Экзамен», 2003.
6. rbc.ru - Транспортная отрасль: итоги 2011 на рынке перевозок и прогноз 2015.
7. CyberLeninka.ru- научная электронная библиотека. Развитие городского пассажирского транспорта мегаполиса: проблемы и перспективы

8. Газета "Омнибус, член Международного Союза общественного транспорта: Общественный транспорт: умное зелёное решение

9. info@moluch.ru - «Молодой учёный». Проблемы и перспективы развития пассажирского транспорта

10. mintrans.ru - ТРАНСПОРТ РОССИИ. Информационно-статистический бюллетень. Январь-сентябрь 2013 года

11. ivdon@ivdon.ru -Электронный научный журнал «Инженерный вестник Дона»

12. fcp-pbdd.ru-special_equipment/transport_systems - ФКУ «Дирекция по управлению федеральной целевой программой «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах»

13. rostov-gorod.ru - Результаты обследования пассажиропотока, проведенного в 2012 году; Программа «Развитие городского пассажирского транспорта и транспортной инфраструктуры в городе Ростове-на-Дону на 2011-2015 годы»

14. Научный журнал "TERRA ECONOMICUS ", 11 том, №1 часть 2, 2013г.

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИЙ ЮАР НА ПРИМЕРЕ ТНК NASPERS

INNOVATION STRATEGY OF SOUTH AFRICA'S COMPANIES AS AN EXAMPLE OF MNC NASPERS

Дамье Д.В.
студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва

Научный руководитель: Миронова Валентина Николаевна, к.э.н., доцент Кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения»

Аннотация

В условиях активного перехода мировой экономики к новой модели развития, основанной на инновационной экономике, важно не только представлять, как выглядят государственные стратегии развивающихся стран и стран с переходной экономикой в данной сфере деятельности, но также понимать, какой путь выбирают инновационные предприятия при выходе на международный рынок. Выбранные стратегии и решения не только влияют на их собственное благосостояние, они улучшают климат стран базирования и способствуют обеспечению устойчивого развития мирового хозяйства.

Annotation

In the conditions of operating transition to innovative economy and the increasing participation of innovations in all spheres of the international relations important not only to imagine how seems the state strategy of developing countries and emerging countries, but also to understand, what way is chosen by the innovative enterprises on exit into the international market. Their strategy and decision influence

not only on their own welfare, but they improve climate of home country and actively participate in the world economy.

Ключевые слова: ЮАР, инновационная экономика, инновационная стратегия, ТНК, внешнеэкономическая деятельность, ИКТ-сфера
Key words: South Africa, innovative economy, innovation strategy, MNC, international trade, IT, information technology

Несмотря на все положительные стороны экономики, ЮАР продолжает оставаться страной с развивающейся экономикой. Переход на новую ступень возможен для нее только в условиях проведения и реализации инновационного курса.

В 2000-х гг. ЮАР стала вести активную государственную политику в инновационной сфере. В 2007 г. была принята общенациональная программа "Инновации на пути к экономике, основанной на знаниях". Намечены Конкретные сроки реализации программы - 2008 - 2018 гг.

Наличие в ЮАР отдельной программы развития инновационных технологий показывает важность ИКТ-сферы и ее место в инновационном курсе Южной Африки.

Целью инновационной стратегии Южной Африки в сфере НИОКР и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) являлось создание благоприятных условий для продвижения ИКТ и инноваций на систематической основе в контексте Национальной Стратегии НИОКР.

Однако уже в 2011 г. наблюдались явное отставание от графика, а также отказ от многих ключевых программ. Правительством Южной Африки были сделаны выводы, что установленные временные рамки являются достаточно условными.

Согласно обеим программам, уже в 2010 г., инвестиции в НИОКР в ЮАР должны были превысить 1% ВВП. К 2018 г. расходы на НИОКР в ЮАР планировалось повысить до 2% ВВП.

Однако согласно опубликованным результатам ценза за 2007-2008 г. доля инвестиций в НИОКР снизилась до 0,92% ВВП. На данный момент задача по доведению доли расходов на НИОКР до 1% ВВП не выполнена. И. начиная с 2010 г., данные о расходах на НИОКР в ЮАР перестали публиковаться. Таким образом, с высокой долей вероятности можно прогнозировать срыв выполнения задач Стратегии.

В сложившихся обстоятельствах представляется довольно интересными стратегии компаний ЮАР, действующих в инновационной сфере. Казалось бы, их успех в такой ситуации невозможен. Однако, если окажется, что он действительно наблюдаем и осязаем, данный опыт может оказаться весьма полезным.

Naspers является ведущей международной группой средств массовой информации, которая котируется на Йоханнесбургской фондовой бирже. У компании также есть ADR листинг на Лондонской фондовой бирже.

Основная деятельность группы сконцентрирована в сферах интернет-платформ, платного телевидения и предоставление связанных с ними технологий и печатных СМИ. Большинство предприятий Naspers удерживают лидирующие позиции на рынке.

Цель компании: создание многонациональной группы электронной коммерции и медиа-платформ для торговли, информации, развлечения, игр, общения пользователей с друзьями вне зависимости от географического положения. Ради ее достижения упор сделан на рынки развивающихся стран: ЮАР, Африка к югу от Сахары, Китай, Латинская Америка, Центральная и Восточная Европа, Россия и Индия.

Naspers показывает хорошие финансовые результаты. Учитывая снижение финансирования и последовавшие за этим сложности с введением инновационных технологий в основных сферах экономики ЮАР, удивительными стали растущие прибыли в такой нетипичной для экономики отрасли как услуги в сфере бизнеса.

При изучении отчета можно прийти к выводу: рост прибыли Naspers

достигнут благодаря органическому расширению существующих предприятий, активным поглощениям, а также обесцениванию. С большой долей вероятности наиболее успешные компании ЮАР идут по пути Naspers. Тем не менее, у большинства предприятий не хватает ресурсов для преодоления жесткой конкуренции со стороны стран БРИКС.

Tencent и Mail.ru, долевым участником которых является Naspers, достигли положительного роста и принесли значительную прибыль, став одной из основных статей дохода компании. Также значительное место заняла единовременная прибыль от продажи доли в Facebook. Доходы в печатной отрасли по-прежнему страдают от двойного влияния макроэкономического кризиса и повышенной онлайн-конкуренции.

Стратегия Naspers заключается в предоставлении развлечений, информации, возможностей для торговли и коммуникаций и направлена на достижение устойчивых позиций на растущих развивающихся рынках. Рост во многом достигается благодаря бескомпромиссным оценкам текущих и планируемых инвестиций. Цели Naspers можно сформулировать следующим образом:

- прибыль для акционеров в среднесрочном и долгосрочном периоде;
- поддержание органического роста бизнеса и активного инвестирования;
- фокус на рынках с высоким потенциалом роста;
- увеличение числа пользователей услугами;
- привлечение наиболее талантливых кадров, обучение сотрудников;
- увеличение абонентской базы зоны платного телевидения;
- активное сотрудничество с государственными регулирующими органами;
- поддержка местных компаний и ведение локального подхода;
- рост интернет-бизнеса;
- обеспечение качественного обслуживания.

Если же говорить более подробно о структуре Naspers, то можно условно выделить три основных направления работы компании: платное телевидение,

интернет и печатные издания.

Деятельность Naspers в Интернет-сфере можно разделить на следующие сегменты:

- интегрированные Интернет-платформы;
- электронная коммерция;
- другие.

В последние три года Naspers сосредоточила внимание на электронной коммерции. Упор на etailing в видении компании подразумевает построение B2C модели. В сфере онлайн-объявлений Naspers делает ставку на ликвидность за счет увеличения проникновения и взаимодействия. Электронные платежи к 2014 г. стали доступны для потребителей как на собственных платформах интернет-торговли Naspers, так и на сторонних эксплуатируемых платформах.

Платное телевидение. Телевизионные абонентские платформы Naspers функционируют в Южной Африке и странах Африки южнее Сахары. Naspers также разрабатывает основную защиту контента и технологий access-management для Интернета, платного телевидения и мобильных платформы.

Печатные СМИ под руководством Naspers состоят из журналов, газет, публикаций, деятельности по их распространению и книгоиздательства в Южной Африке и некоторых печатных инвестиций в СМИ в Бразилии и Китае.

Таким образом, можно сделать вывод о неотделимой инновационной составляющей из самой структуры предприятия и из его стратегии. Цели и планы развития Naspers также говорят о дальнейшем ведении внешнеэкономической деятельности, которая, в свете сложной политической ситуации в ЮАР, представляется единственными вариантом развития в инновационной сфере.

В своей Стратегии Naspers давно планировала выход на российский рынок, завоевание которого стало одной из основных целей после развертывания активной деятельности в Китае.

Компания неоднократно пыталась найти себе партнеров среди российских печатных СМИ. Однако после анонсирования нескольких крупных

сделок стало известно, что Naspers изменила свои планы, сконцентрировавшись на другом направлении деятельности в России.

В конечном итоге Naspers приобрела 33% Mail.ru, ранее принадлежавшие компаниям Digital Sky Technologies и Tiger Global Management. В России Naspers интересует главным образом динамично развивающийся интернет-рынок, именно поэтому была сделана ставка на платформу широкого применения – такую как Mail.ru.

Под руководством Naspers Mail.ru становится также платформой для массовых многопользовательских онлайн-игр (MMO). Их стратегия в данной сфере заключается в том, чтобы сосредоточиться на небольшом количестве высококачественных релизов, бросить туда все маркетинговые усилия и ресурсы, поскольку там они будут иметь наибольшее влияние и давать хорошие результаты, поскольку уже сейчас доходы от этой сферы деятельности растут на 24% ежегодно. Недавним прорывом для Mail.ru стал контроль над одной из крупнейших бизнес онлайн-игр в России. Mail.ru принадлежат такие ведущие игры, как Perfect World, Аллоды Онлайн, Наследие Драконов и Warface. В 2013 году среднее число ежемесячных платящих пользователей достигло 261 тысячи, что соответствует 11,5% роста в годовом исчислении.

Популярные русскоязычные интернет-сервисы объявлений, как ни странно, также принадлежат Naspers. Речь идет о Slando.ru, Avito.ru и OLX.ru. Забавно, что Avito.ru, ныне лидирующий в данном сегменте, был убыточным на момент покупки Naspers в 2010 г. Naspers также приобрел 100% Slando Ltd в 2011 г. Годом ранее южноафриканский медиа-холдинг инвестировал в OLX Inc., представленную помимо России также в Испании, Португалии, Индии, Мексике и Южной Америке.

После этого Naspers приняла довольно рискованное решение по слиянию всех трех платформ онлайн-объявлений, что сделало Avito.ru третьим по счету крупнейшим мировым сервисом в данной сфере.

Предполагается, что в дальнейшем платформы будут лишь мешать друг другу, перетягивая и аудиторию, и доходы. Наиболее точные прогнозы

планируется сделать по завершению пятилетки с момента этого слияния.

Именно поэтому возникает вопрос о будущем стратегии Naspers на российском рынке. Среди потребителей, несмотря на свои неоспоримые плюсы, Mail.ru имеет довольно негативный имидж. В то же самое время пока сложно делать прогнозы относительно объединенных сервисов онлайн-объявлений.

Возникают сложности из-за смены генерального директора Naspers, о котором было заявлено в начале 2014 года. Новый гендиректор до этого руководил проектами Naspers в сфере электронной торговли, что, скорее всего, повлияет и на его дальнейшие стратегии. Однако пока остается загадкой, какое решение примет новый генеральный директор и на чем он сосредоточит свое внимание. Пока можно ожидать, что именно электронная торговля в ближайшие годы станет для Naspers ключевой нишей. Однако, учитывая высокие оценки перспектив российской Интернет-сферы, вряд ли стратегия в этом направлении претерпит существенные изменения.

Однако Интернет для ЮАР - это не приоритетное направление сотрудничества с Россией. Инновационные программы на уровне государстве де-факто сейчас находятся под вопросом, несмотря на отсутствие официальных заявлений со стороны правительства ЮАР.

Южноафриканские компании, которые хотят идти по пути Naspers, активно покоряя мировые рынки и развиваясь в инновационной сфере, стоит в дальнейшем рассчитывать только на свои силы и взять бизнес-модель медиагруппы на вооружение. Сосредоточившись на наиболее перспективных развивающихся рынках, на высоких технологиях, сфере услуг и коммуникаций, они могут быть успешными.

Библиографический список

1. Цветков В.А., Моргунов Е.В., Илларионов Н.В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации. – 2008. – №1
2. Скубко Ю.С. "ЮАР на пути к экономике знаний: съезд на обочину?" // Восток, № 1, 2011.
3. Naspers купил треть Mail.ru [Электронный ресурс]: РБК daily, 24.01.2007. URL: http://rbcdaily.ru/media/562949979113605 (дата обращения: 11.03.2014).
4. Naspers не договорился с "Промсвязькапиталом" [Электронный ресурс]: Газета «КоммерсантЪ». 16.04.2008. URL: http://www.kommersant.ru/doc/883004 (дата обращения: 3.04.2014).
5. Naspers склеил объявления [Электронный ресурс]: -Газета «КоммерсантЪ». 12.03.2013. URL: http://www.kommersant.ru/doc/2144171 (дата обращения: 12.03.2014).
6. Валютный калькулятор (по курсу на 20.03.14) [Электронный ресурс]: World Travel. URL: http://www.worldtravelserver.ru/travel/ru/south_africa/all_about_south_africa/currency_calculator_pretoria.html (дата обращения: 20.03.2014).
7. Кузнецов А. ТНК стран БРИКС [Электронный ресурс]: Мировая экономика и международные отношения, 2012, № 3, Мир в начале тысячелетия // МГИМО. URL: http://www.mgimo.ru/files2/2012_10/up7/file_2f5ca36e447d6a6ac7719b6575d3d78d.pdf С. 3 (дата обращения: 24.03.2014).
8. Медиа-холдинг Naspers, акционер Mail.ru, меняет гендиректора [Электронный ресурс]: Агентство Интерфакс. 24.02.2014. URL:http://www.interfax.ru/business/360589 (дата обращения: 24.02.2014).
9. Насперс [Электронный ресурс]: «Форекс на forexaw.com». URL: http://forexaw.com/TERMs/State/Africa/l1126_Naspers_Насперс_это (дата

обращения: 5.03.2014).

10. About [Electronic resource]: Abril. URL: http://www.licensing.abril.com.br/about-abril/ (дата обращения: 2.04.2014).
11. Afrique du Sud [Electronic resource]: Perspectives économiques en Afrique. URL: http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2013/PDF/Afrique%20du%20Sud%20-%20Perspectives%20%C3%A9conomiques%20en%20Afrique.pdf – P. 3 (дата обращения: 10.01.2014).
12. Department of Science and Technology. Innovation Towards a Knowledge-based Economy. Ten-Year Plan for South Africa (2008-2018) [Electronic resource]: United Nations. URL: http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CPSI/UNPAN027810.pdf (дата обращения: 8.02.2014).
13. GDP - COMPOSITION, BY SECTOR OF ORIGIN [Electronic resource]: CIA The World Factbook. URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html (дата обращения: 10.01.2014).
14. Information and Communication Technology Research & Development and Innovation [Electronic resource]: South Africa Government Online. URL: http://www.gov.za/documents/download.php?f=207582 (дата обращения: 22.02.2014).
15. Mail.ru Group Annual Report 2012 [Electronic resource]: Mail.ru. URL: http://corp.mail.ru/media/files/mail.rugrouparfy2012.pdf (дата обращения: 7.04.2014).
16. Naspers. [Electronic resource]: Naspers. URL: http://www.naspers.com (дата обращения: 23.03.2014)
17. Naspers, Integrated Annual Report 2013 Including notice of annual general meeting [Electronic resource]: Naspers Financial Results. URL: http://www.financialresults.co.za/2013/naspers_ir2013/downloads/Naspers_Integrated_Annual_Report_2013.pdf (дата обращения: 7.03.2014).

18. National Survey of Research and Experimental Development Main Results 2008/09 [Electronic resource]: Department: Science and Technolofgy Republic of South Africa// South Africa Government online. URL: http://www.gov.za/documents/download.php?f=147630 – (дата обращения: 9.02.2014).
19. National Survey of Research and Experimental Development High–level key results (2009/10 Fiscal Year) [Electronic resource]: Department: Science and Technology. URL: http://www.dst.gov.za/images/2009-10_R-D_Survey_high-level_key_results.pdf (дата обращения: 4.02.2014).
20. Research and Developement Annual Report [Electronic resource]: Nesca, the Nuclear Energy Corporation SOC Limited. URL: http://www.necsa.co.za/Portals/1/Documents/4bf0e3bd-07a3-48bc-a7c9-fd4165b0d3f8.pdf – (дата обращения: 20.01.2014).
21. Russia's Avito Becomes World's 3rd Biggest Classifieds Site After $570M Deal With Naspers [Electronic resource]: TechCrunch, 11.03.2013. URL: http://techcrunch.com/2013/03/11/russias-avito-becomes-worlds-3rd-biggest-classifieds-site-after-naspers-deal/ (дата обращения: 15.03.2014).

МИРОВОЙ РЫНОК ЗОЛОТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

GLOBAL GOLD MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Довженко П.С.
Студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации» г.Москва

Научный руководитель: доц., к.э.н. Игнатова О. В.

Аннотация

Работа представляет собой обзор основных черт мирового рынка золота и особенностей его функционирования в условиях глобальной экономики. Особое внимание уделено событиям, связанным с колебаниями цены на драгоценный металл в последнее время.

Annotation

This report provides an overview of the main features of the international gold market and peculiarities of its functioning in conditions of the global economy. Special attention is paid to the events connected with fluctuations of prices for the precious metal.

Ключевые слова

Золото; мировой рынок золота; демонетизация; золотовалютные резервы; хедж – фонд; аффинаж; слиток.

Keywords

Gold, Global gold market, Demonetisation, Gold reserves, Hedge fund, Affinage, Bar.

Исторически так сложилось, что у многих народов мира золото служило и служит символом высокой ценности. По сути, золото является эквивалентом богатства и власти, средством товарного обмена. Ранее и до сих пор золото находится в центре противоречий между народами и государствами. Поиск золота толкал людей, как на новые географические открытия, так и на кровопролитные войны. Не случайно золото иногда называют «желтым дьяволом». Вместе с тем, со временем золото перестало выполнять функцию средства платежа и приобрело функции товара, который постоянно сохраняет высокую обменную ценность.

Мировой рынок золота, в широком смысле, представляет собой механизм разведки, добычи, производства и потребления, перемещения этого драгоценного металла во всём мире. В более узком смысле под этим понимается рыночный механизм купли-продажи золота, в разных его выражениях.

Соответственно, актуальными становятся вопросы роли золота для экономик стран мира, насущных проблем поисков разведки и добычи металла, регулирования рынка золота. Большой интерес представляют перспективы дальнейшего развития и функционирования мирового рынка золота в условиях глобализации.

Целью настоящей работы автор выделяет выявление основных черт мирового рынка золота и особенностей его функционирования в условиях глобальных экономических процессов. Кроме того, с учетом современной рыночной конъюнктуры – существенным падением цен на рынке, представляется интересным выполнить исследование реакции ведущих участников рынка на столь серьезный внешний вызов. В работе проделан анализ главных показателей данного рынка и изучено влияние политических факторов, сказывающихся на поведение рассматриваемых показателях.

В роли объекта служит мировой рынок золота и конкретно ведущие производители. Предметом настоящей работы является детальное рассмотрение составляющих рынка, его характеристик и функций, кроме того исследование последствий кризиса и предложенных путей дальнейшего развития отрасли ведущими производителями.

Автор ставит перед собой следующие задачи:

- Рассмотреть исторические аспекты становления мирового рынка золота;
- Рассмотреть роль рынка золота в мировой валютной системе и его эволюцию в данной системе;
- Охарактеризовать современный мировой рынок золота;
- Проанализировать текущее состояние рынка;
- Выявить экономические и политические факторы, влияющие на динамику показателей данного рынка;
- Оценить сложившуюся ситуацию на рынке в целом.

Автором рассматривает роль золота для экономик стран мира, насущных проблем поисков разведки и добычи металла, регулирования рынка золота, а также перспективы дальнейшего развития и функционирования мирового рынка золота в условиях глобализации. И на основании проделанного исследования, можно сделать следующие выводы:

- В процессе становления мировых валютных систем, золото играло главную роль;
- До сих пор проблемы демонетизации в полной мере ещё не решены и находятся в центре экономических дискуссий;
- На сегодняшний день золото имеет двоякую сущность – одновременно выполняет роль валютного металла и товара;
- Мировой рынок золота является достаточно сложным глобальным конгломератом с большим количеством участников, взаимное влияние и связи между которыми не всегда однозначны;
- На данный момент в золотодобывающей отрасли существуют серьёзные проблемы, пути решения которых будут находиться в области сокращения издержек;
- Сложившаяся политическая ситуация положительно повлияла на цену золота в краткосрочной перспективе и позволила занять ему более высокие позиции.

В целом, золотодобывающая отрасль и мировой рынок золота по сей день не перестают играть одну из важнейших ролей в функционировании и развитии мировой экономики.

Список использованной литературы и ресурсов Интернет.

Монографии

1. Кубалова З. Б. Российские компании на мировом рынке цветных металлов: проблемы и перспективы, М.: РУДН, 2011.
2. Мачавариани Г. И. Мировая экономика: выход из кризиса, М.: ИМЭМО РАН, 2010.
3. К. Маркс. Сбор. соч., т.23, с.104 М: Госполитиздат.

Публикации периодической печати

4. A Special Report from Metals Economics Group for the PDAC International Convention. World Exploration Trends, 2012.
5. Boletín económico de ICE №2832. Вуд 24 al de enero de 2005
6. Davy. Research Report: Internation of coverage, 2012.
7. EMEA Metals & Mining Equity Research, 2012.
8. Global Metals Playbook, 2012.
9. Global Precious Metals Monthly. Global gold MEA survey, 2012.
10. Gold Servey, 2012.
11. Metals Economics Group. Обзор мировых тенденций в геологоразведке, 2008.
12. Petropavlovsk. Annual Report, 2011.
13. Polymetal. Годовой отчёт, 2007 - 2011.
14. Polymetal. Корпоративный бюллетень, 2013.
15. Polyus Gold International. Annual Report, 2011.
16. PWC. Gold Price Report, 2012.
17. Reuters. Precious Metals One Year Forecast, 2012.

18. World Gold Council. Gold Demand Trends, 2012.

19. Волов Ю. Кучеров А. Драгоценные металлы, М.: БМ, 2010.

20. КБ «РМБ» ЗАО. Мировой рынок драгметаллов, М.: РМБ, 2008.

21. Клебанов И. Доклад на заседании правительства РФ, 2002.

22. Халиков А. Аналитический обзор «Polyus Gold», М.: Велес Капитал, 2011.

Ресурсы Интернета

23.USGS. Science for a changing world. - [Электронный источник] Режим доступа: http://minerals.er.usgs.gov/minerals/pubs/country/europe.html#rs (02.04.2014)

24.Вестник золотопромышленника. - [Электронный источник] Режим доступа: http://gold.1prime.ru/bulletin/analytics/show.asp?id=26199 (02.04.2014)

25.Информационно – аналитический центр Минерал. - [Электронный источник] Режим доступа: http://www.mineral.ru/Analytics/index.html (02.04.2014)

26.Металлоснабжение и сбыт. - [Электронный источник] Режим доступа: http://www.metalinfo.ru/ru/magazine/livestreams/21 (02.04.2014)

27.Металлургический бюллетень. - [Электронный источник] Режим доступа: http://www.metalbulletin.ru/ (02.04.2014)

28.The London Bullion Market Association. – [Электронный источник] Режим доступа: http://www.lbma.org.uk/pages/index.cfm (05.04.2014)

29. Информационно – аналитический сайт – Gold.ru – [Электронный источник] Режим доступа: http://gold.ru/news.html (05.04.2014)

30.Информационный партал Bullion.ru – [Электронный источник] Режим доступа: http://bullion.ru/analytics/ (05.04.2014)

31. World Gold Council - Электронный источник] Режим доступа: http://www.gold.org/investment/gold-investment-research (05.04.2014)

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АТЛАС ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

GEO-ECONOMIC ATLAS OF THE YAROSLAVL REGION

Карачев И.А., Клименкова Е.С.
студенты ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль

Научный руководитель: д.э.н., профессор Сапир Е.В.

Аннотация

Исследование представляет собой реализацию модели геоэкономического атласа, предложенной Э.Г. Кочетовым, для Ярославской области с целью перехода экономики региона на инновационный тип. Атлас представлен набором страниц (внешнеэкономической, кластерной и др.), каждая из которых включает как аналитическое описание, так и расчет интегральных показателей. Проект может представлять интерес для Правительства Ярославской области в целях разработки стратегии социально-экономического развития региона.

The research represents implementation of geo-economic atlas' model proposed E.G. Kochetov for Yaroslavl region in order to move its economy to an innovative type. Atlas is a set of pages (external economic, cluster, etc.), each of that includes both analytical description and calculation of integral index. The project might be useful for the Government of the Yaroslavl region to develop a strategy for socio-economic development.

Ключевые слова: геоэкономический атлас, экономические границы, конкурентные преимущества региона, кластеры, инновации.

Key words: geo-economic atlas, economic borders, the competitive advantages of the region, clusters, innovation.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что переход на полноценные рыночные начала в хозяйствовании поставил перед Ярославской областью проблему активизации инновационной деятельности, вызванную как старопромышленным характером экономики регионов Центрального федерального округа, так и значительными ресурсными ограничениями. Поэтому все большее значение в формировании инновационности отдельных территориальных образований в Ярославской области приобретают кластерные структуры. В этой связи стоит задача разработки геоэкономического атласа с целью формирования и развития кластерной политики.

Геоэкономический атлас с ясно очерченными международными и экономическими границами, национальными интересами, контурами стратегических альянсов, системой экономических группировок представляет собой поле, на котором национальная (региональная) экономика может реализовать свои стратегические цели [2. С. 151].

Целью нашего исследования является составление геоэкономического атласа Ярославской области, выявление конкурентных преимуществ области среди других регионов Центрального федерального округа и на этой основе определение необходимости формирования конкретных кластеров.

Кластер – это сконцентрированная на определенной территории группа взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга хозяйствующих субъектов, научно-исследовательских и образовательных организаций, которые находятся в отношениях функциональной зависимости в процессе производства и реализации товаров и услуг в определенной сфере. Кластеры позволяют:

- развить взаимовыгодное сотрудничество между властью, бизнесом, учебными заведениями, научными организациями и общественностью и приводит к масштабному мультипликативному эффекту;
- расширить доступ хозяйствующих субъектов – участников кластеров к инвестициям, инновациям и новым технологиям;

- обеспечить оптимизацию положения хозяйствующих субъектов Ярославской области в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки сырья, импортозамещению и росту локализации сборочных и финишных производств;
- повысить уровень конкурентоспособности товаров и услуг региона на российском и международном рынке.

При составлении геоэкономического атласа региона авторами были определены: структура, виды интерпретаций, набор «страниц» и их взаимная соотнесенность; информация, необходимая и достаточная для комплектации страниц атласа и выработана система агрегированных показателей; методологическая и методическая базы для практического применения атласа в развитии экономики региона.

Составлены основные страницы геоэкономического атласа Ярославской области: ресурсная (сырьевая); политическая (административная); экономическая (страница видов деятельности); финансовая; таможенная информационная, внешнеэкономическая; кластерная; культурологическая; инвестиционная; социальная; экологическая.

Методика выявления конкурентных преимуществ Ярославской области строилась на основе выделения количественных и качественных показателей деятельности региона. Оценка количественных факторов производилась на базе расчета интегральных показателей конкурентоспособности. Интегральный показатель выводился путем математического обобщения индикаторов, отобранных нами из сборника «Регионы России» с сайта Федеральной службы государственной статистики РФ за период с 2000 по 2011 гг. и предварительно ранжированных путем балльной оценки.

Качественные (неизмеримые) параметры оценивались путем проведения анкетирования среди сотрудников 12 департаментов Правительства Ярославской области. Факторы для каждого департамента подбирались исходя из его предметных направлений деятельности. Благодаря этому нам удалось

выполнить все требования, предъявляемые к методу экспертных оценок и получить наиболее объективные результаты.

Оценка потенциала социально-экономического развития Ярославской области осуществлялась в сравнении с другими регионами Центрального федерального округа, с которыми наша область граничит (Владимирская, Ивановская, Костромская и Тверская области).

Для оценки качественных параметров использована методика Всемирного экономического форума (ВЭФ), которая предлагает производить расчет индекса глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) [3].

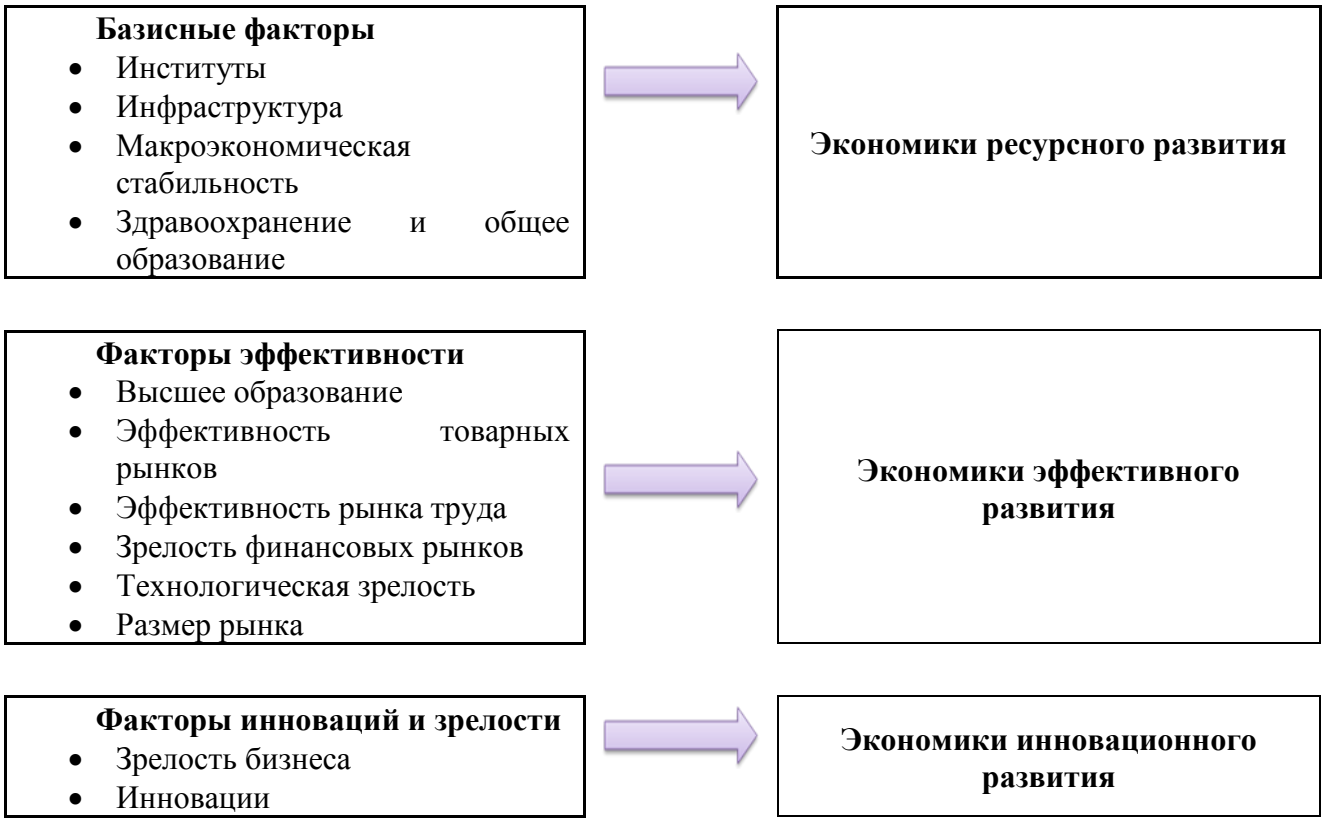


Рис. 1. Показатели, используемые ВЭФ для расчета индекса глобальной конкурентоспособности

Индекс глобальной конкурентоспособности страны рассчитывается на основе 12 комплексных факторов с разной степенью важности:

- базисные факторы значимы для экономик ресурсного развития;
- факторы эффективности значимы для экономик эффективного развития;

- факторы инноваций и зрелости значимы для экономик инновационного развития.

Таким образом, основными методами исследования стали расчетно-аналитический метод, графический метод и метод экспертных оценок.

Основную часть нашего исследования занимает изучение внешнеэкономической и кластерной страниц геоэкономического атласа Ярославской области.

Ярославская область является активным внешнеторговым партнером. Традиционно область считается регионом, ориентированным на экспорт.

Коэффициенты территориальной специализации позволяют сделать вывод о преобладании импорта в Ярославскую область машиностроительной продукции (49%), необходимой для ведения производственной деятельности предприятий области (машины и различное оборудование, части и оборудование автомобилей), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (23%), а также продукции химической промышленности (11%).

Постоянными крупными партнерами, влияющими на объемы импорта, являются: Германия, Украина, Япония, Аргентина, Китай. На долю этих стран приходится более половины всего товарооборота по импорту.

Экспортируются из области машины, оборудование и транспортные средства (33%) и продукция химической промышленности (29%).

Крупнейшим потребителем производимых в области нефтепродуктов являются Нидерланды. Основными импортерами продуктов химической промышленности области являются: Польша, Великобритания; а также страны-участницы СНГ: Украина, Казахстан, Узбекистан. Потребителями продукции машиностроения являются страны СНГ.

Динамика экспорта и импорта продовольственных товаров позволяет говорить о том, что производство данной продукции в области пока еще не налажено. Следовательно, сельскохозяйственную продукцию Ярославская область вынуждена импортировать, чтобы удовлетворить спрос населения.

Таким образом, в отношении данной товарной группы действует стратегия внутрь ориентированного импортозамещения. Область имеет достаточный потенциал для того чтобы организовать собственное производство продовольственных товаров и впоследствии даже экспортировать эту продукцию.

Что касается продукции химической промышленности, то здесь наблюдается обратная ситуация: экспортные потоки в 2010 году практически в 2 раза превысили потоки импорта. Это говорит о том, что Ярославская область имеет в данной сфере хорошо организованное и конкурентоспособное производство. Продукция химической промышленности в достаточных объемах экспортируется областью, поэтому в данном случае применяется стратегия экспортоориентированного импортозамещения.

Для группы товаров машиностроения на протяжении всего рассматриваемого периода было характерно превышение импорта над экспортом. Следовательно, несмотря на то, что машиностроительный комплекс в области достаточно развит и на данном рынке работают крупные предприятия, регион не может пока в полной мере удовлетворить внутренний спрос на данный вид продукции. Поэтому можно говорить о стратегии внутрь ориентированного импортозамещения по данной товарной группе. Только модернизация большей части используемого в этой отрасли промышленности оборудования позволит Ярославской области вновь стать одним из ведущих экспортеров машин и транспортных средств.

Итак, экспортный потенциал области усматривается во многих отраслях хозяйства, однако разрозненность предприятий, неумение оперативно реагировать на вызовы со стороны их глобальных конкурентов создает предпосылки для ограничения экспортных возможностей Ярославского региона.

В целях активизации инновационной деятельности и восстановления внутрирегиональной производственной кооперации Правительством Ярославской области (Постановление № 650-п от 30 июня 2009 г.) была

утверждена Концепция кластерной политики Правительства области. На данный момент на территории Ярославской области нет ни одного оформленного кластера.

Анализ различных сфер хозяйства области, а также ее экономического положения на основе составления геоэкономического атласа позволил выявить те «точки роста» экономики региона, которые могли бы стать базой для формирования кластерных структур.

По оценке авторов, в первую очередь, необходимо создавать следующие кластеры: фармацевтический, химический, кластер автокомпонентов, туристско-рекреационный и кластер IT-технологий.

Фармацевтический кластер – группа географически локализованных взаимосвязанных инновационных фирм-разработчиков лекарств, производственных компаний; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; объектов инфраструктуры: научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов и других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. В него войдут такие компании как «Никомед», «Р-ФАРМ», «Тева», «НТ-фарма», «Витафарма», «Фармославль», «Бентус Лаборатории». Основные направления развития фармацевтики области – это производство российских дженериков и биодженериков, локализация производства иностранных патентованных препаратов и переход к стандартам производства GMP.

Лакокрасочный кластер – основу составят ОАО "Русские краски", группа предприятий "Индекс", ЗАО "НПК ЯрЛИ", ЗАО "Ярославский колорит", ООО "Ярославский проектный институт лакокрасочных производств", Ярославский государственный технический университет. Ярославль является крупнейшим в Восточной Европе высокотехнологичным центром лакокрасочной промышленности и производства сырья и высокотехнологичных химических компонентов на основе нанотехнологий.

В Ярославской области также существуют реальные предпосылки для создания и развития конкурентоспособного машиностроительного кластера. Основой этого кластера должны стать крупнейшие предприятия, производящими машины и оборудование: НПО «Сатурн», ОАО «Автодизель» и Тутаевский моторный завод. В перспективе в структуру кластера могут войти и другие крупные машиностроительные предприятия Ярославской области.

Цель создания туристско-рекреационного кластера – повысить конкурентоспособность территории на туристическом рынке за счет синергетического эффекта, в т.ч.: повышения эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер, стимулирования инноваций, стимулирования развития новых направлений. Создание туристического кластера фактически определяет позиционирование территории и влияет на формирование имиджа региона. В кластер войдут 4 города - Ростов, Ярославль, Переславль - Залесский и Углич, которые входят в "Золотое кольцо России", а также город Мышкин, который является провинциальным музейным центром.

Ярославская область по уровню информационного развития опережает другие рассмотренные области, поэтому создание кластера IT-технологий имеет большое значение для успешного развития остальных кластеров.

Таким образом, реализация кластерного подхода к модернизации хозяйственного комплекса области будет способствовать укреплению экономических позиций отдельных производств Ярославской области и региона в целом.

Библиографический список

1. Постановление Правительства ЯО от 30.06.2009 N 650-п "Об утверждении концепции кластерной политики Правительства области" // СПС «Консультант Плюс»
2. Кочетов, Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: Учебник для вузов. / Э.Г. Кочетов. – М.: Норма, 2010. – 529 с.
3. Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report 2012-2013 // World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ МИРОВОГО ОПЫТА

PROSPECTS OF ALTERNATIVE ENERGY DEVELOPMENT IN UKRAINE WITH WORLD EXPERIENCE

Литвиненко Я. О.,Мельничук П. С.
Студентки Кременчугского национального университета имени Михаила Остроградского
г. Кременчуг

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Касич А. А.

Аннотация: Работа посвящена решению проблемы дефицита энергоресурсов в Украине путем развития альтернативной энергетики. Авторами разработаны сценарии развития альтернативной энергетики в Украине.

Abstract: This paper is devoted to solving the problem of energy shortages in Ukraine through the development of alternative energy. The authors have developed scenarios for the development of alternative energy in Ukraine.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, альтерантивная энергетика.

Keywords: energy efficiency, energy conservation, the alternative energy.

Сегодня мировые тенденции развития энергетики направлены на обеспечение энергетической независимости каждой страны. Из-за ограниченности ресурсов общество всегда стоит перед проблемой: как распределить их таким образом, чтобы достичь наилучшего результата. Сегодня остро встает вопрос не только о повышении эффективности использования традиционных источников энергии и их безотходное

употребление, а также о поисках новых видов энергии. На наш взгляд, развязать данную проблему можно с помощью развития альтернативной энергетики.

На современном этапе развития нетрадиционная энергетика считается перспективным способом замены традиционных источников энергии за счет своих многочисленных преимуществ, однако следует заметить, что вместе с этим существует ряд недостатков. Совместными преимуществами для всех видов возобновляемой энергетики является их неисчерпаемость и отсутствие вредных выбросов. Что касается недостатков, то абсолютно безвредными являются только геотермальная и биоэнергетика, остальные требуют совершенствования технологий.

В ходе исследования авторами было выделены основные факторы развития возобновляемой энергетики:

1. Ограниченность ресурсов. С учетом роста объемов потребления, разведанных мировых ресурсов ископаемых топлив всех видов хватит соответственно: угля - на 250-300, нефти - на 30-40, природного газа - на 50-70 лет.

2. Загрязнение экологии. Использование традиционных источников энергии приводит к загрязнению окружающей среды, в результате чего человечеству приходится бороться с проблемами глобального потепления, озоновых дыр, радиационных выбросов, загрязнения воздуха, воды и земельных ресурсов.

3. Развитие научно-технического прогресса. С развитием науки совершенствуются технологии добычи энергии из традиционных источников, однако стопроцентной энергоотдачи так и не было достигнуто - остаются отходы, которые почти невозможно использовать повторно.

4. Постоянный рост цен на энергоносители. Монопольное установление цен на ТЭР странами-транспортерами обусловлено территориальным размещением на их территории залежей источников энергии.

Все эти условия повлияли на законодательную базу ведущих стран мира, которая стала движущим толчком для развития возобновляемой энергетики в качестве альтернативы традиционной. В том числе и в Украине сформировалась законодательно-регулятивная база, соответствующая мировым нормативно-правовым актам, однако существуют серьезные проблемы в сфере исполнения законов и стратегий. Весомым недостатком является отсутствие конкретных программ на выполнение данных документов.

По оценкам экспертов нетрадиционная энергетика в Украине недостаточно развита (доля возобновляемой энергии в общем энергопотреблении составляет около 3%). По данным Киевского института возобновляемой энергетики технический потенциал использования возобновляемых источников энергии составляет 81 млн. эквивалентных тонн или 520 ТВт/час. Это примерно в 2,5 раза больше, чем сегодняшние объемы производства электроэнергии. Следовательно, за счет развития альтернативной энергетики Украины может решить проблему энергозависимости и энергодефицита. Рассмотрим условия развития некоторых видов нетрадиционной энергетики в Украине.

Потенциал использования солнечной энергии в Украине является достаточно высоким для широкого внедрения практически во всех областях. Украина имеет технологии производства модулей для генерации солнечной энергии и экспортирует их в Европу. В Украине исторически созданы благоприятные условия для развития солнечной энергетики: 1) высокий научно -технический потенциал по разработке и техническому сопровождению специального технического оборудования, 2) действующие производства по выпуску более 10% мировых объемов монокристаллического кремния для фотоэлектрических преобразователей; 3) незагруженность производственных объединений микроэлектронного производства, которые способны производить солнечные электростанции на базе существующей технологической базы.

Развитие ветровой энергетики в Украине сегодня еще не приобрело значительных масштабов. Согласно статистическим данным нынешняя установленная мощность составляет примерно 90 МВт. По данным Агентства

по вопросам обеспечения эффективного использования энергетических ресурсов к 2050 г. в Украине может использоваться до 30 ТВт/ч ветровой энергии, тогда как общий технический потенциал ветровой энергии составит 42 ТВт/час. В то же время в украинской Энергетической стратегии до 2030г. планируется, что объем электроэнергии, выработанной ВЭС, достигнет 2 ТВт/ч, что свидетельствует о нерациональном использовании потенциальных ресурсов.

Следует заметить, что Украина имеет благоприятные условия для развития ветроэнергетики: 1) достаточный опыт производства, проектирования, строительства, эксплуатации и обслуживания, как ветроэнергетических установок, так и ветроэнергетических станций; 2) в стране достаточно высокий научно-технический потенциал и развитая производственная база.

В настоящее время в Украине гидроэнергия является единственной среди нетрадиционных видов, которая используется более 40 лет. Согласно оценкам, ее технический потенциал составляет около 30 ТВт/час. Мощность эксплуатируемых гидроэлектростанций составляет около 4880 МВт.

Главными преимуществами гидроэнергетики являются: 1) дешевизна электроэнергии, генерируемой на гидроэлектростанциях, 2) отсутствие топливной составляющей в процессе получения электроэнергии при внедрении малых гидроэлектростанций дает положительный экономический и экологический эффект.Для решения проблем развития малой гидроэнергетики Украина имеет достаточный научно-технический потенциал и значительный опыт в области проектирования и разработки конструкций гидротурбинного оборудования, исследования гидроэнергетического потенциала малых рек, решения водохозяйственных и экологических проблем при строительстве гидроэлектростанций. Украинские предприятия имеют необходимый производственный потенциал для создания отечественного оборудования малых ГЭС.

Энергетическая эффективность биоэнергетики достаточно высока для того, чтобы выделить ее в отдельное направление энергетического хозяйства. В

Украине существует достаточный энергетический потенциал практически всех видов биомассы и поэтому необходима научно-техническая и промышленная база для развития данной отрасли энергетики.

Показатели энергетического потенциала биомассы отличаются от потенциала других возобновляемых источников энергии тем, что, кроме климатометеорологичних условий, энергетический потенциал биомассы в стране в значительной степени зависит от многих других факторов, в первую очередь от уровня хозяйственной деятельности.

Экономическая эффективность биоэнергетического оборудования в большинстве случаев обеспечивается правильным выбором технологии переработки биомассы и расположением оборудования в местах постоянного ее накопления; важно также эффективное и, по возможности, комплексное использование всех полученных в процессе переработки продуктов.

Таким образом, солнечная энергетика имеет наибольший потенциал развития на юге страны, ветровая - в горах и степной зоне, гидроэнергетика - на западе Украины, биоэнергетика - в центре.

По данным, приведенным в таблице 1, можно сделать вывод, что в Украине средний темп роста за последние 9 лет меньше 100 % и составляет лишь 99,46 %, что свидетельствует об упадке в данной сфере, в то время как в мире этот показатель составляет 105,24%. Разницу между этими показателями можно объяснить тем, что в ведущих странах мира создаются благоприятные условия для развития нетрадиционной энергетики, в отличие от Украины.

Таблица 1

Сценарии развития возобновляемой энергетики Украины

Годы	Объемы потребления альтернативной энергии		Темпы роста	
	Мир, млн. т.н.э.	Украмна, млн. т.н.э.	Мир, %	Украина, %
2004	710,70	2,75	-	-
2005	746,80	2,85	105,08%	103,64%
2006	783,10	2,95	104,86%	103,51%
2007	808,80	2,35	103,28%	79,66%
2008	859,80	2,65	106,31%	112,77%
2009	879,70	2,75	102,31%	103,77%
2010	950,70	2,95	108,07%	107,27%
2011	1000,30	2,45	105,22%	83,05%
2012	1068,50	2,50	106,82%	102,04%
			Средний %	
			105,24%	99,46%
Сценарии развития альтернативной энергетики				
Годы	Оптимистичный	Реалистичный	Песимистичный	
2013	2,63	2,49	2,48	
2014	2,77	2,47	2,42	
2015	2,91	2,46	2,36	
2016	3,07	2,45	2,30	
2017	3,23	2,43	2,24	

Составлено авторами по данным: [26, 16]

Если следовать *оптимистичному сценарию* Украина будет развиваться с темпами мира, для этого на государственном и местном уровнях необходимо создать все условия для развития отечественного бизнеса и привлечения иностранных инвестиций. При таком сценарии через 5 лет доля потребления альтернативной энергии вырастет на 29,2%. Согласно *реалистичному сценарию* Украина остается в нынешних условиях с нынешним темпом роста и через 5 лет доля потребления нетрадиционной энергии уменьшается на 2,8%. По условию *пессимистичного сценария* все условия остались прежними, по формуле $Y = - 0.06x + 2.84$ авторами рассчитано, что через 5 лет потребление альтернативной энергии уменьшится на 10,4%.

Из приведенных сценариев единственным с положительной динамикой является оптимистичный, поэтому, по нашему мнению, необходимо заимствовать мировой опыт для развития отечественной нетрадиционной

энергетики, иначе Украина останется энергозависимой государством от традиционных источников и высоких цен на них.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что в мировой практике наблюдается изменение структуры производства и потребления энергии, а именно – увеличивается удельный вес возобновляемых энергоресурсов. Эта тенденция имеет долгосрочный характер и сохранится в будущем. Для дальнейшего увеличения объемов производства и потребления возобновляемой энергии во многих странах мира разрабатываются программы развития альтернативной энергетики, направленные на обеспечение данным видом энергии промышленных предприятий и домохозяйств.

В контексте ограниченности ресурсов для производства традиционной энергии, по нашему мнению, более перспективным и надежным является развитие альтернативной энергетики, которая позволит обеспечить энергетическую и экономическую независимость от внешних факторов.

В ходе анализа, нами было выявлено, что факторы, которые повлияли на развитие нетрадиционной энергетики в мире, характерны и для Украины, поэтому логичным для нее является заимствование зарубежного опыта. Учеными разрабатываются новые технологии, которые помогают повысить эффективность использования возобновляемых источников энергии, и данная отрасль имеет долгосрочные перспективы.

В Украине развитие возобновляемой энергетики сдерживается рядом препятствий, основными из которых являются: во-первых, финансовые препятствия (ограниченные источники финансирования хозяйствующих субъектов и их низкая кредитоспособность, непривлекательность сектора для внешних инвесторов, высокая стоимость оборудования и исследований); во-вторых, информационные препятствия (недостаток информации об условиях осуществления и выгоды деятельности в сфере использования ВИЭ, отсутствие обмена опытом решения местных проблем энергообеспечения за счет ВИЭ); в-третьих, организационно-институциональные (отсутствие нормативной базы

для поддержки ВИЭ; институтов, способных реализовать проекты по использованию ВИЭ).

В процессе исследования авторами было разработано три сценария развития альтернативной энергетики. Сегодня Украина следует по реалистичному сценарию, но в случае решения современных проблем в этом секторе на государственном уровне существует высокая вероятность развития страны по оптимистичному прогнозу.

Основными формами развития возобновляемой энергетики должны стать: проекты, которые будут реализовываться государственными и частными предприятиями, или в форме частно-государственных партнерств. Это позволит реализовать следующие концептуальные основы: решение проблемы энергетической, экономической и социальной напряженности в государстве; сбалансирования топливно-энергетического баланса страны, обеспечение охраны окружающей среды, снижение вероятности экологических катастроф (например Чернобыльской и «Фукусимы»), создание новых рабочих мест, стимулирование вторичных эффектов за счет развития других отраслей промышленности, создание объектов интеллектуальной собственности.

Литература

1. Атлас энергетического потенциала возобновляемых и нетрадиционных источников энергии Украины.

2. Зеркалов Д. Топливно-энергетические ресурсы мира и Украины URL: http://zerkalov.org.ua/node/2468.

3. Официальный сайт US Energy Informaton Administration URL: http://www.eia.gov.

4. Официальный сайт Международного энергетического агентства URL: http://www.iea.org/

5. Состояние и перспективы развития солнечной энергетики в Европе. URL: http://www.biowatt.com.ua/analitika/solar-power-europe/

6. Статистический Ежегодник мировой энергетики 2013 URL: http://yearbook.enerdata.ru/oil-products-balance-trade.html.

7. Энергетическая стратегия Украины до 2030 г. // Распоряжение Кабинета Министров Украины № 145-р от 15 марта 2006 г. – 129с., С. 7.

8. BP Statistical Review of World Energy June 2013 URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical review_of_world_energy_ 2013.pdf.

9. Global Trends in Renewable Energy Investment 2013 URL: http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf.

10. Renewables 2013 global status report URL: http://www.ren21.net/portals/0/documents/resources/gsr/2013/gsr2013_lowres.pdf.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

FOREIGN TRADE OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF WTO MEMBERSHIP

Мавлютов Р.Р., Савенко Э.А.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., доц. Арабян М.С.

Аннотация:

В данной работе рассматривается история создания Всемирной торговой организации, отражаются последствия присоединения стран СНГ к ВТО, а также рассматриваются ожидаемые и реальные последствия на экономическое развитие России в условиях ВТО.

Ключевые слова: ВТО, страны СНГ, импортные и экспортные ставки, внутренний рынок, присоединение, последствия

Annotation. In this work the history of creation of the World Trade Organization is considered, consequences of accession of CIS countries to the WTO are reflected, and also expected and real consequences on economic development of Russia in the conditions of the WTO are considered.

Key words: World Trade Organization, CIS countries, import and export rates, domestic market, accession, consequences

Всемирная торговая организация была официально создана 01 января 1995 года по итогам Уругвайского раунда со штаб-квартирой в Женеве (Швейцария). По данным на 02 марта 2013 года членами ВТО являются 159 стран.

В Соглашении ВТО фактически нет положений, определяющих конкретный уровень тарифных уступок для отдельных стран, вступающих в ВТО. Ставки тарифов в каждом конкретном случае зависят от результатов переговоров вступающей страны и стран - членов ВТО. Вместе с тем, при решении вопроса о желаемой ставке тарифа страны также принимают во внимание и ставки других стран - членов ВТО, где имеется похожий экономический уровень развития и социальные условия.

Переходный период, предназначенный для постепенного снижения тарифных ставок, позволяет стране, вступающей в ВТО, снижать тарифы поэтапно в течение нескольких лет (5 и более). Это дает возможность производителям подготовиться к снижению тарифов.

На сегодняшний день шесть из одиннадцати государств – участников СНГ, являются членами ВТО: Кыргызстан (1998), Молдова (2001), Армения (2003), Украина (2008), Россия (2012), Таджикистан (2013). Азербайджан, Беларусь, Казахстан и Узбекистан являются странами - наблюдателями ВТО.

Туркменистан не является ни членом, ни наблюдателем.

Первой из стран СНГ, вступившей в декабре 1998 г. в ВТО, стал Кыргызстан. Процесс вступления этой страны в ВТО длился в течение двух с половиной лет. Общая направленность всех переговоров сводилась к достижению наиболее открытых условий на рынке Кыргызстана для торговли импортными товарами. При подписании соглашения о присоединении Кыргызстана к ВТО предполагалось, что в течение трех лет после вступления будет существовать так называемый адаптационный период и еще пять лет - переходный.

Очень быстрое вступление Кыргызстана в ВТО можно объяснить двумя причинами:

- структурой хозяйства страны;

-открытым режимом внешней торговли, который был выбран правительством страны для осуществления экономических реформ.

Несмотря на надежды правительства Кыргызстана относительно того, что после их вступления в ВТО в страну начнут интенсивно поступать иностранные инвестиции, которые станут генератором прогрессивных структурных сдвигов, восстановления экономики и роста национального благосостояния, на практике эти ожидания оправданы не были.

Армения стала 145 членом ВТО 5 февраля 2003 года. Вступив в ВТО, Армения приобрела емкие рынки для экспорта товаров, услуг, сырья, полуфабрикатов, образовались благоприятные условия для увеличения иностранных инвестиций, ускорился процесс интеграции к мировой экономике. С другой стороны, после вступления в ВТО дефицит торгового баланса РА растет. Это означает, что Армения пока еще не имеет достаточного потенциала экспорта, чтобы извлечь пользу от либерализации торговли. Несмотря на увеличение экспорта, импорт повысится во много раз. Отрицательный баланс внешней торговли еще больше увеличится, если не использовать все ресурсы для стимулирования экспорта. Рост экспорта зависит не только от ВТО.

За первые десять лет не привело к значительным изменениям структуры внешней торговли. В долгосрочном периоде предприниматели и экспортеры Армении могут иметь выгоду от членства ВТО, при правильном использовании возможностей предоставленных ВТО, в частности, фиксированных пошлин для стран-членов ВТО, разрешенных субсидий и способов защиты внутреннего рынка, а также механизма разрешения торговых споров.

После 14 лет переговоров в 2008 году на своем заключительном заседании Рабочая группа по присоединению Украины к ВТО утвердила пакет документов с условиями членства Украины в ВТО.

Относительно вступления Украины в ВТО не существует единого мнения. В периодических изданиях, а также в статьях и отчетах представителей национальной промышленности Украины дается преимущественно отрицательная оценка этого шага государства, однако здесь можно допустить

некоторое преувеличение, объяснив его тем, что представителям отечественных отраслей, очевидно, невыгодна обострившаяся после вступления в ВТО конкуренция с зарубежными производителями. В изученных докладах ЕС и Программы развития ООН исследователи приходят к выводу о том, что вступление Украины в ВТО в целом благоприятно отразилось на ее экономическом положении. Следует отметить, что упомянутые доклады основаны на более глубоком анализе статистики, в них предпринята попытка достаточно объективного рассмотрения последствий от вступления Украины в ВТО, обособленно от влияния кризиса.

В 2012 году в ВТО вступила Россия. Не следует ожидать ни немедленных позитивных, ни немедленных негативных результатов. Эффекты от присоединения обычно начинают ощущаться не менее, чем через пять лет. При том условии, что последствия тех или иных действий достаточно сложно оценить, следует четко осознавать риски социального и экономического характера, с которыми связано выполнение Россией перечня требований, обусловленных вступлением в ВТО. Эти риски отягощаются сложностями институционального характера, которые существуют в национальной экономической системе, что сильно ограничивает возможности государства их минимизировать.

Позитивные итоги принесло вступление в ВТО для производителей цветных металлов. Россия окончательно отказалась от идеи экспортных пошлин на биржевые металлы: никель, медь и алюминий. Через четыре года эти пошлины будут обнулены, что должно благоприятно сказаться на конкурентоспособности и финансовых показателях таких компаний как Норильский никель, РУСАЛ, УГМК. К безусловным достижениям можно отнести тот факт, что в качестве третьего участника Россия благодаря ВТО принимает активное участие в торговых спорах, стараясь оказать влияние на их исход и отстаивая свои интересы. Немаловажным плюсом для России от членства в ВТО является открывшаяся возможность цивилизованно, в правовом

поле отстаивать интересы страны на международных рынках и использовать инструменты антидемпинговых расследований ВТО.

Членство России в ВТО лишает государство возможности использовать меры по защите внутреннего рынка.

Таможенная статистика зафиксировала рост ввоза свинины на 16%; молочных продуктов - на 23%; растительного масла - на 50%. В результате отмены квот на ввоз мясопродуктов в страну хлынуло сырье самых разных производителей, в том числе и недобросовестных. Начались поставки продукции, которая хранилась многие годы в морозильниках. В результате в стране возник переизбыток мяса, в том числе за счет некачественной и зараженной продукции. Как результат, свинина сразу же подешевела на 15-20%, и это при фактически нулевой или низкой рентабельности отечественных свиноводов. Не лучше ситуация обстоит и в молочной промышленности. В целом за год членства в ВТО молочная отрасль потеряла как минимум 1 миллион тонн товарного молока.

Отрицательно вступление России в ВТО сказалось и на легкой промышленности, в частности на рынках одежды и обуви. Цены на товары остались на прежнем уровне, но рынок теперь насыщен продукцией низкого качества.

Отрицательным итогом вступления России в ВТО также является тот факт, что практически ни одна отрасль не получила никаких возможностей на внешних рынках. Из представленных 2000 условий по поддержке экспорта, в стране выполняются лишь четыре.

18 марта 2014 года в состав Российской Федерации вошла Республика Крым. Большинство стран не признали легитимность референдума проведенного в Крыму, и пригрозили санкциями против России. Среди санкций, которые западные страны могут применить к России, наряду с исключением из «большой восьмерки» фигурирует также исключение из ВТО. По словам лидера «Справедливой России» Сергея Миронова: «Ничего хорошего от вступления в ВТО для нашей экономики я не вижу, а вот то, что

мы открыли рынок для товаров стран-членов ВТО, которые хлынули сюда... Я бы предложил выйти из ВТО».

Библиографический список

1. Аветисян А.О. // Взгляд на внешнюю торговлю Республики Армения до и после присоединения к ВТО // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2013. № 3 (7). С. 3-7.
2. Вотчель Л.М.// Россия – новый член ВТО // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. №2. – С. 9-12.
3. Дембицкий С. Г..// Анализ экономических проблем после вступления России в ВТО // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. - 2013. - № 2. - С. 21-30.
4. Железин А.В. // Россия и ВТО. Первые итоги // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 12-1. С. 280-283.
5. Козлова С.В. // Вступление России в ВТО: опыт стран СНГ // Бизнес в законе. 2011. № 5. С. 266-270.
6. Солуянов А.А. // Предыстория и предпосылки создания Всемирной торговой организации, последствия вступления России в ВТО, влияние на российский бизнес. // Актуальные проблемы гуманитарных естественных наук. - 2013.-№ 6.- С. 182-189.

ЕВРАЗЭС И ЕС: ОБЩИЕ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

EURASIAN ECONOMIC COMMUNITY AND THE EUROPEAN UNION – COMMON AND DISTINGUISHING FEATURES

Медведева Е.А.
студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Игнатова О.В.

Аннотация

В данной работе проводится анализ современных интеграционных процессов. Основной акцент в исследовании сделан на сравнение двух различных интеграционных группировок: Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и Европейского союза (ЕС). Детальный анализ ЕС может позволить молодой евразийской интеграции избежать возможных ошибок. Постепенная и грамотная интеграция бывших социалистических стран способствует возобновлению исторических связей, которые остались актуальными с течением времени.

Annotation

In this work the analysis of modern integration processes is carried out. The main emphasis in the studying is placed on the comparison of two different integration groupings like the Eurasian Economic Community (EAEC) and the European Union (EU). The detailed analysis of the EU perhaps let the young Eurasian integration avoid possible mistakes. Stepwise and proper integration of the former socialist countries helps to restore the historical ties that remain relevant over time.

Ключевые слова: Евразийское экономическое сообщество, Европейский союз, интеграционные процессы, постсоветское пространство, экономические показатели, Таможенный союз.

Key words: the Eurasian Economic Community, the European Union, integration processes, post-Soviet space, economic indicators, the Customs Union.

Наряду с другими ключевыми процессами, которые играют немаловажную роль в мировой экономике, важное место занимает прогрессирующая глобализация, которая подразумевает под собой интернационализацию межгосударственных и межнациональных отношений. Среди признаков глобализации выделяются интеграционные процессы, которые уже стали неотъемлемой частью мировой экономики и международных отношений. Масштабные интеграционные процессы начались во второй половине XX века. Наиболее значимыми на мировой арене сегодня являются следующие группировки: ЕС, НАФТА (North American Free Trade Agreement) и Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС).

На территории бывших стран Советского союза относительно недавно появилось Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Данный проект, где лидерами пока остаются Беларусь, Казахстан и Россия, имеет весьма многозначительные перспективы. Тем не менее, чтобы избежать ошибок, допущенных другими интеграционными группировками, имеет смысл перенять у ЕС положительный опыт.

Целью данного исследования является исследование на базе сравнительного анализа ЕврАзЭС и ЕС как в теоритическом, так и практическом аспекте с последующими выводами и предложениями.

ЕС на сегодняшний день достиг наивысшего уровня интеграции по сравнению с другими интеграционными группировками. Процесс формирования ЕС был длительным и непростым. Идея создания ЕС была высказана ещё в 1950 г. В ходе интеграционного процесса ЕС образовался после вступления в силу Маастрихтского договора в 1993 г. из трёх объединений: Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейской ассоциации свободной

торговли (ЕАСТ). В 1999 г. ЕС стал экономическим и валютным союзом[1], к этому моменту времени 28 государств входят в данную интеграционную группировку[2].

На сегодняшний день в Еврозоне напряжённая ситуация. С одной стороны, союзнические отношения принесли Европе большую пользу: свободный рынок, свободная кооперация и ускорение глобализации. С другой, – было ошибкой ставить на одну чашу весов экономику, например, Греции и Германии. Возможным выходом из сложившейся ситуации и способом восстановлениям равновесия между странами в ЕС может стать переход интеграции на новый уровень: превращение ЕС в конфедеративный союз[3].

ЕврАзЭС в отличие от ЕС относительно молодое объединение. Мысли по поводу формирования евразийской интеграции были высказаны Президентом Казахстана, Нурсултаном Назарбаевым, в 1994 г. Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. и лишь 30 мая 2001 г. вступил в силу. В 2010 г. в ЕврАзЭС сформировался Таможенным союз, куда вошли Беларусь, Казахстан и Россия. Одним из ключевых принципов формирования ТС ЕврАзЭС является углубление, а не расширение, как это было, например, в ЕС. Это позволит избежать проблем, которые теперь подтачивают прочность ЕС. Другие страны буду присоединяться к ТС как только будут к этому готовы. Высшим органом Сообщества является Межгосударственный Совет ЕврАзЭС, куда входят главы государств и правительств[4].

Сегодня Сообщество не является валютным союзом, как ЕС, поскольку уровень экономического развития стран-членов неравномерен. Были идеи сделать единой валютой рубль, однако экспорт России во много раз превышает импорт Казахстана и Беларуси, поэтому данный шаг может привести к

---

[1] История мировой экономики: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 671 с.

[2] Европейский союз // официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: http://europa.eu.

[3] Henrik Müller. Währungskrise: Warum Europa zur Super-Nation werden muss // Spiegel online, 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.spiegel.de/wirtschaft/warum-die-euro-krise-zum-europaeischen-bundesstaat-fuehrt-a-856381.html.

[4] ЕврАзЭС сегодня, Москва – 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.evrazes.com/i/data/item7621-1.pdf.

ослаблению экономик членов ТС. Также в СМИ прозвучала информация, что возможно будущая единая валютная ЕврАзЭС будет называться «алтын». Идея о единой валюте принадлежит Президенту Казахстана, Нурсултану Назарбаеву. Президент России, Владимир Путин, и Президент Беларуси, Александр Лукашенко, поддерживают эту идею, однако у белорусского лидера есть некоторые возражения на этот счет, поэтому данный проект находится на стадии согласования[5].

Помимо разных исторических особенностей создания ЕврАзЭС и ЕС у них также отличаются экономические показатели. Существует большой перечень различных экономических показателей, характеризующих состояние экономики страны. Источником для оценки этих показателей послужила база статистических данных Международного валютного фонда (МВФ)[6], данные по внешней торговле были взяты из таможенной статистики внешней торговли Федеральной таможенной службы (ФТС) РФ[7]. Для удобства сравнения в анализе были использованы только три страны Еврозоны: Германия, Франция и Великобритания.

При сравнении экономических показателей ЕврАзЭС и ЕС первое, что привлекает внимание, это ощутимая разница в цифрах. Общий ВВП стран ТС колеблется на уровне 2 млрд. долл., тогда как в Германии, Франции и Великобритании - 2 млрд. долл. Объяснением данному факту может быть то, что Германия, Франция и Великобритания относятся к группе развитых стран, тогда как Россия, Казахстан и Беларусь – к группе стран с переходной экономикой. Небольшой спад ВВП виден как в ЕврАзЭС, так и в ЕС в 2008-

---

[5] У Евразийского союза появится единая валюта и Центробанк, 2014 // Институт Русского зарубежья [Электронный ресурс]. URL: http://www.russkie.org/index.php?module=fullitem&id=32228.

[6] База статистических данных Международного валютного фонда // IMF, World Economic Outlook Database, October 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.imf.org/external/data.htm.

[7] Таможенная статистика внешней торговли Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095.

2009 г., причиной чему послужил финансово-экономический кризис, однако общая тенденция стремится к росту (см. Рисунок 1 и Рисуно 2).

В целом евразийская интеграция имеет положительный характер благодаря не только заинтересованности государств, но и самих жителей, для которых открываются возможности для ведения бизнеса и построения взаимовыгодных отношений на общей территории.

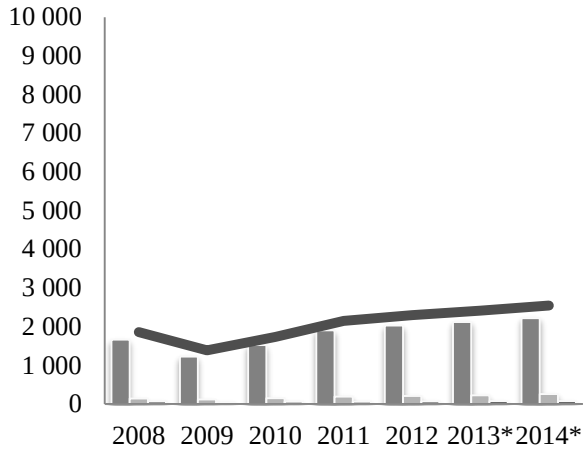


Рисунок 1. ВВП, в текущих ценах (млрд. долл.)[8]

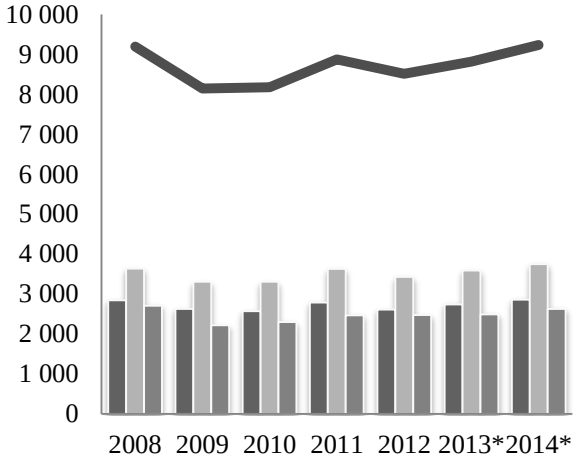


Рисунок 2. ВВП, в текущих ценах (млрд. долл.)[9]

Однако в ЕС есть одно преимущество, которого не хватает ЕврАзЭС: европейская интеграция включает в себя как крупные, так и малые страны, тогда как в ТС львиная доля находится «в руках» у России. Из-за этого возникают проблемы с решением и согласованием сложных стратегических задач: России трудно быть равноправным партнёром[10].

После создания ТС в рамках ЕврАзЭС остается актуальным вопрос создания единой валютной системы. Несмотря на ряд преимуществ, которые могут способствовать развитию единых валютных отношений, у Сообщества, а также в целом у СНГ есть ряд проблем, препятствующих этому. Зона евро формировалась в течение продолжительного срока и то не без проблем, которые чётко проявились во время финансового экономического кризиса. При

[8] Рисунок разработан автором на основе базы статистических данных МВФ.
[9] Рисунок разработан автором на основе базы статистических данных МВФ.
* оценённые данные.
[10] Гринберг Р.С. Евразийский союз: хрупкие надежды. // Международная экономика. – 2013. – № 1. – с. 87-89.

оценке ключевых экономических показателей, очевидно, что зона ЕврАзЭС, как и СНГ пока не готова к переходу на уровень валютного союза. Для начала требуется наработка законодательной базы, постепенное выравнивание уровня экономического развития стран-участниц, а также использование внутреннего потенциала и модернизация экономики для перехода на постиндустриальный этап развития[11].

Без сомнений ЕврАзЭС может оказать весьма положительный эффект на страны постсоветского пространства. Помимо всего прочего у ЕврАзЭС, а также у её лидера – России – открывается ряд возможностей. Нельзя сказать, что ЕврАзЭС хочет создать конкуренцию ЕС, или же, что Сообщество является имперским проектом России. Напротив, ЕврАзЭС выступает в качестве связующего звена между Азией и Европой, которое вполне органично вписывается в международные финансовые институты. После достаточно успешного вступления России во Всемирную торговую организация (ВТО) Казахстан и Беларусь должны последовать примеру своего партнёра, когда их экономики будут к этому готовы. В любом случае, несмотря на все успехи Сообщества, из списка ЕврАзЭС велика вероятность выпадения Украины, которая всегда была одним из главных партнёров России. Без Украины полностью успешной интеграция не будет[12]. Таким образом, в отличие от ЕС для ЕврАзЭС на первом месте стоит улучшение качества интеграции. Этому способствуют исторически сложившиеся связи и корни ещё со времён СССР. Общий менталитет, а также многолетний опыт даёт право данному проекту быть многообещающим.

---

[11] Алексеев П.В. Перспективы валютно-экономической интеграции в регионе СНГ. // Международная экономика. – 2013. – № 10. – с. 47-54.

[12] Auf dem Weg zur Eurasischen Union, 2012 // DGAP [Электронный ресурс]. URL: https://dgap.org/de/node/22927.

Список использованной литературы и ресурсов интернета

Учебные издания

1. История мировой экономики: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 671 с.

Публикации периодической печати

2. Henrik Müller. Währungskrise: Warum Europa zur Super-Nation werden muss // Spiegel online, 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.spiegel.de/wirtschaft/warum-die-euro-krise-zum-europaeischen-bundesstaat-fuehrt-a-856381.html.

3. Алексеев П.В. Перспективы валютно-экономической интеграции в регионе СНГ. // Международная экономика. – 2013. – № 10. – с. 47-54.

4. Гринберг Р.С. Евразийский союз: хрупкие надежды. // Международная экономика. – 2013. – № 1. – с. 87-89.

5. ЕврАзЭС сегодня, Москва – 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.evrazes.com/i/data/item7621-1.pdf.

6. Мансуров Т.А. Становление и развитие евразийской интеграции. // Международная экономика. – 2013. – № 12. – с. 6-12.

Ресурсы Интернета

7. Auf dem Weg zur Eurasischen Union, 2012 // DGAP [Электронный ресурс]. URL: https://dgap.org/de/node/22927.

8. База статистических данных Международного валютного фонда // IMF, World Economic Outlook Database, October 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.imf.org/external/data.htm.

9. Европейский союз // официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: http://europa.eu.

10. Таможенная статистика внешней торговли Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095.

11. У Евразийского союза появится единая валюта и Центробанк, 2014 // Институт Русского зарубежья [Электронный ресурс]. URL: http://www.russkie.org/index.php?module=fullitem&id=32228.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

INFRASTRUCTURE FINANCE PROBLEMS IN MODERN CONDITIONS

Мохамад А.С.
соискатель, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель: Медведева М.Б. к.э.н., профессор

Аннотация:

Мировой экономический кризис оказал серьезное влияние на роль традиционных инвесторов проектов инфраструктуры. С одной стороны, проблемы, связанные с состоянием государственных финансов, сдерживают финансирование инфраструктуры со стороны правительств, с другой стороны, банки в настоящее время не способны предоставлять долгосрочное финансирование по приемлемым ставкам. Согласно исследованиям компании McKinsey, потребность мировой экономики в инвестициях в инфраструктуру в течение последующих двух десятилетий превысит 60 трлн. долл. США.

Такие условия привели к активизации поиска иных путей и инновационных подходов к финансированию развития инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура, инфраструктурные проекты, государственный долг, банки, проектное финансирование, институциональные инвесторы.

Summary:

World economic crisis has influenced the role of traditional infrastructure investors. The problems associated with the increase of Sovereign debts restrict the financing from the governments. In the same time the decrease of banking possibilities to lend long-term finance on acceptable rates limit the banks' participation in infrastructure projects. According to McKinsey in order to maintain

sustainable economic growth the World Economy will need investments in infrastructure sectors in the amount of more than 60 trillion US dollars by 2030.

The above mentioned difficulties motivate the World community to search new sources of long-term finance to bridge the current gap in sphere of infrastructure development.

Key words: infrastructure, infrastructure projects, sovereign debts, banks, infrastructure finance, project finance, institutional investors.

В настоящее время дальнейшее развитие мировой экономики ставится в зависимость от влияния множества факторов, среди которых приоритетное значение приобретает обновление отраслей инфраструктуры.

Потребность мировой экономики в инвестиционных ресурсах с целью обновления отраслей инфраструктуры в течение предстоящих 10-15 лет по данным международной консалтинговой компании McKinsey может достигнуть 67 трлн. долларов США.

Традиционными инвесторами проектов развития инфраструктуры являются государства и финансовые институты, в том числе банки. Однако мировой финансовый кризис внес определенные изменения в сложившуюся практику.

Финансирование инфраструктуры в мире имеет достаточно разнонаправленный вектор.

Развитые и развивающиеся страны при решении проблем развития национальной инфраструктуры преследуют определенные цели, которые, зачастую, не являются идентичными. В целом можно обозначить, что с точки зрения освоения инфраструктуры как объекта инвестирования развитые и развивающиеся страны находятся на разных этапах.

В группе стран с развитой экономикой, процесс финансирования инфраструктуры имеет цель обслуживания и/или поддержания существующей инфраструктуры в надлежащем состоянии. Такая позиция, помимо прочих функций, направлена на выполнение задачи оживления внутреннего спроса.

Инфраструктура воспринимается как сфера приложения капитала с целью стимулирования экономической активности особенно в посткризисный период. Доказательством этому служат принятые правительствами развитых стран антикризисные меры, которые в большинстве случаев базируются на идеи поддержки на государственном уровне инвестиций в целях обновления инфраструктуры.

Страны с развивающейся экономикой направляют ресурсы в сторону создания (строительства) новых объектов инфраструктурного комплекса. Инвестиций в инфраструктуру развивающихся стран вне зависимости от периода реализации – будь то во время экономического бума или в посткризисный период – выполняют задачу улучшения общей социально-экономической ситуации в обществе и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Данный тезис находит свое подтверждение в исследованиях Всемирного Экономического Форума (World Economic Forum), особенно в отчетах, посвященных оценке индексов конкурентоспособности стран мира.

Одним из источников финансирования проектов инфраструктуры является акционерный капитал.

Финансирование проектов инфраструктуры за счет акционерного капитала свидетельствует о высокой степени доверия инвесторов и уверенности в успешной реализации проектов развития инфраструктуры. В определенной степени, можно сказать, что динамика инвестиций в акционерный капитал проектных компаний может транслировать качество институциональной среды и, в самых общих чертах, качество инвестиционного климата в определенном макроэкономическом пространстве. Если частные инвесторы готовы вкладывать свои собственные средства в значительных количествах в долгосрочные проекты инфраструктуры, то это определенным образом говорит о «безопасности» подобных вложений.

Общая сумма вложений собственных средств инвесторов в сделки проектного финансирования, в том числе в проекты развития инфраструктуры,

в 2013 снизилась до 31 млрд. долларов США по сравнению с 44 млрд. долларов в 2012 году, в процентном выражении снижение составило 29,5%[1].

В общих чертах дальнейшее оживление вложений в акционерный капитал проектных компаний, на балансе которых реализуются проекты инфраструктуры, ставится в зависимость от темпов восстановления долговых рынков, в частности банковского кредитования.

Сейчас мир находится в состоянии, когда долговое финансирование способно активизировать рост вложений в акционерный капитал компаний инфраструктуры. Но в то же время необходимо отметить, что вложения в акционерный капитал и долговое финансирование находятся в определенной взаимосвязи, что, при прочих равных условиях, говорит о возникновении «взаимного стимулирования» в условиях неблагоприятной внешней среды.

О повышенной взаимосвязи вложений в акционерный капитал и долгового финансирования свидетельствует трансформация коэффициента (пропорции) «долг/собственные средства». По мнению автора «эпоха» значений коэффициента «95%/5%» давно позади, сейчас более реалистичным становится соотношение «70%/30%», где долговое финансирование составляет 70% от затрат проекта, а акционерный капитал – 30%.

В целом динамика долгового финансирования так же, как и в случае с динамикой вложений в акционерный капитал проектных компаний, отрицательна. По данным журнала Infrastructure Journal общий объем долгового финансирования был зафиксирован на отметке 150 млрд. долларов, что есть снижение по сравнению с итогом 2012 года на 27%., а общее количество заключенных сделок снизилось с 565 в 2012 году до 418 в 2013 году. Из 150 млрд. долларов США 110 млрд. – банковское кредитование. Из этого следует, что банковское кредитование остается основным источников долгового финансирования проектов инфраструктуры, но объемы кредитования по сравнению с 2012 годом в 2013 году сократились на 35%.

---

[1] Infrastructure Journal. Equity Outlook 2013. Dan Tallis
http://www.ijonline.com/Articles/85229 (дата обращения - 17.04.2014)

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что банковское кредитование не скоро достигнет предкризисных значений, и в краткосрочной перспективе возможно увеличение финансирования со стороны небанковских структур.

Резервы институциональных инвесторов зачастую рассматриваются как новый источник долгосрочного финансирования инфраструктурных проектов и связывают дальнейшее развитие инфраструктурных отраслей с инвестиционной активностью этих участников финансового рынка.

Только в странах ОЭСР, по состоянию на конец декабря 2012 года, данные инвесторы располагали активами в размере 70 трлн. долл. США[2], 40% из которых были сосредоточены в распоряжении институциональных инвесторов США.

Инвестиции в инфраструктуру для институциональных инвесторов привлекательны, помимо всего прочего, тем, что они дают возможность сбалансировать портфели инвесторов. Это связано с тем, что обязательства институциональных инвесторов, в частности пенсионных фондов, имеют долгосрочный характер, как и вложения в инфраструктуру.

Инвестиции в инфраструктура, по сравнению с другими активами, имеют низкую волатильность, что обеспечивает приемлемый уровень рыночного риска для институциональных инвесторов. К тому же на фоне финансового кризиса, инвестиции в проекты инфраструктуры позволяют диверсифицировать вложения.

Вовлечение институциональных инвесторов в процесс финансирования инфраструктуры способно привести к «разнообразию» существующих источников, при этом возможно достижение определенной диверсификации. Под диверсификацией понимается оптимальная структура финансирования основных фаз проектов инфраструктуры – строительной и операционной. Каждая фаза проекта имеет свои специфические риски, соответственно, их

[2] OECD. The Role of Banks, Equity markets and Institutional Investors in long-term financing for growth and development. February 2013. P. 26

финансирование должно быть обеспечено структурами, способными контролировать и управлять соответствующими рисками.

Инвестиционная активность институциональных инвесторов проявляется, в основном, в отношении уже функционирующих и генерирующих экономические выгоды объектов. Такие проекты уже генерирует денежные средства и являются привлекательными с коммерческой точки зрения. Такая позиция институциональных инвесторов не способствует решению главных проблем обеспечения необходимого финансирования в начале жизненного цикла проекта инфраструктуры, когда финансовые вопросы стоят особо остро.

Таким образом, несмотря на интерес со стороны институциональных инвесторов к вложениям в инфраструктурные проекты, существует довольно много препятствий как институционального, так и организационного толка, не позволяющих вкладывать значительные объемы в этот сегмент финансового рынка, а, следовательно, рассматривать институциональных инвесторов как основных «драйверов» финансирования инфраструктуры несколько преждевременно.

Взросшие государственные долги, изменения в банковском регулировании – утверждение «Базель 3», и другие факторы привели к увеличению стоимости капитала. В Европе, за первую половину 2012 года проекты, достигшие стадии финансового закрытия, оцениваются в 6 млрд. евро, что является самым низким показателем за последние 10 лет[3].

В настоящее время мировая экономика нуждается в конкретной стратегии роста. Правительства в целях сокращения уровня долговой нагрузки прибегли к мерам жесткой экономии, что, в свою очередь, может стать серьезным препятствием на пути «оздоровления» мировой экономики. Рост обязательств есть экономическая необходимость в среднесрочной перспективе.

Потенциал инвестиций в отрасли инфраструктуры развитых стран ограничен ввиду достаточной высокой оснащенности инфраструктурой, в то

---

[3] EPEC (European PPP Expertise Centre). *Review of the European PPP Market: First half of 2012.* Brussels. September 2012.P1. http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_h1_2012_en.pdf (дата обращения - 16.04.2014 г.)

время как в развивающихся странах имеются объективные условия, наталкивающие на необходимость в увеличении оснащенности инфраструктурой.

Очевидно, что развивающиеся страны в одиночку не справятся с решением инфраструктурных проблем ввиду отсутствия у них достаточного опыта и технологий, а также ресурсов. А рост мировой экономики во многом будет обеспечен развитием инфраструктуры в развивающихся странах. В таких условиях тесная кооперация развитых и развивающихся стран становится неотъемлемым условием оживления экономического роста.

Рост инвестиций в инфраструктуру в развивающихся странах на 1 доллар приводит к росту импорта в развивающиеся страны на 0,5 долларов. Порядка 70% импорта промышленной, в том числе строительного сырья, продукции в развивающихся странах составляет экспорт развитых странах.

Успешная имплементация такой стратегии ставится в зависимость от двух факторов. Первый фактор - правильная идентификация «уязвимых мест», ликвидация которых в значительной степени повысят инфраструктурную оснащенность развивающихся стран. Второй фактор сводится к успешному привлечению необходимого объема финансирования. Так как государственное финансирование и помощь со стороны МФИ ограничены, развивающимся странам необходимо задействовать инновационные механизмы с целью ликвидации нехватки финансирования.

Что касается развития инфраструктуры в РФ, то следует отметить следующее. Рейтинг конкурентоспособности ВЭФа по отдельным отраслям инфраструктуры фиксирует плачевное состояние объектов инфраструктуры России. Так, по качеству дорог, в общем рейтинге Россия занимает 136 место[4], по качеству аэпортовой инфраструктуры – 104 место[5]. В общем рейтинге качества инфраструктуры среди всех 144 стран Россия занимает 104 место.

[4] World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2012-2013. P.305
[5] Там же.

Для сравнения можно привести данные по странам, география которых характеризуется обширными территориями и маленькой плотностью населения.

Например, согласно данным ВЭФ, Канада по качеству инфраструктуры занимает 13[6] место в мире, Австралия по этому показателю – 18, Саудовская Аравия – 26.

По данным российская инфраструктурная компания «InfraOne» общая потребность в модернизации и наращивании инфраструктуры в России до 2020 года оценивается в размере 1 трлн. долларов США[7].

Несомненно, реализация инфраструктурных проектов в России определенно имеет социально-значимые эффекты, но наличие большого количества нерешенных системных проблем сдерживает возможных инициаторов. В целом, проблемы можно свести к следующим.

Проблемы, вытекающие из проводимой денежно-кредитной политики. Для массированной модернизации отраслей инфраструктуры инвесторы и инициаторы проектов нуждаются в открытом доступе к недорогой денежной ликвидности. По мнению экспертов «нынешняя конфигурация денежно-кредитной политики не соответствует задачам, стоящим перед экономикой. Де-факто главная и, пожалуй, единственная цель денежной политики РФ сводится к жесткому контролю над инфляцией, которая, в частности, достигается за счет регулярного изъятия лишней ликвидности с рынка и поступления ее в Резервный фонд РФ. По данным ЦБ РФ, в настоящее время отношение денежного агрегата к ВВП составляет менее 40%. Если ориентироваться на международный опыт, то он свидетельствует о том, что все страны, совершившие «экономическое чудо», имели монетизацию на уровне не менее 100% ВВП.

Низкая доступность капитала для предприятий частного сектора. Данный аспект финансовой системы РФ отмечается также ВЭФом. По показателю «развитость финансового рынка» экономика РФ располагается на

[6] World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2012-2013. P.16-17
[7] Виньков А., Сиваков Д.. Пошли купаться в голубом океане//Эксперт. 2013.№17-18. С.40

130 месте в рейтинге из 144 национальных экономик. Это является серьезным барьером для частного сектора в реализации инвестиционных проектов, в том числе участия в инфраструктурных проектах.

Доминирование банков в финансовой системе страны. По некоторым данным, всего несколько российских банков, в том числе государственных, контролируют более половины всех активов банковской системы. Такой расклад дел затрудняет привлечение банковского финансирования частным сектором на приемлемых условиях.

Подводя итог работы можно сделать основные выводы.

Финансирование инфраструктуры в группе развитых характеризуется сохранением традиционных схем с участием коммерческих банков и проявлением инновационных моделей с участием институциональных инвесторов. Банковское кредитование, несмотря на экономические трудности, доступно проектам с прочной основой и гарантированным спросом на конечный продукт, а инновационные схемы финансирования пока не имеют системного характера.

Тезис о том, что инфраструктура – фактор конкурентоспособности и социально-экономического развития страны в наибольшей степени подтверждается в отношении развивающихся стран. Инфраструктурные проблемы развивающихся стран должны быть объектом внимания ведущих стран. Инфраструктура требует наличия опыта, технологий, экспертизы и производственной техники, чего не располагают развивающиеся страны в полной мере. Увеличение оснащенности инфраструктурой вызовет не только социально-экономический рост в развивающихся странах, но и рост импорта сопутствующих предметов из развитых стран.

Основная проблема, которая препятствует расширению финансирования в РФ, заключается в текущей конфигурации денежно-кредитной политики. Вдобавок к этому существующая финансовая «банкоцентричная» система не способствует формированию конкурентной среды и закрывает возможность финансирование инфраструктуры средними и небольшими банками.

В качестве решения системных проблем финансирования можно привести следующие:

– преодоление отставания в инфраструктурном развитии требует соответствующей трансформации российской финансовой системы, которая в значительной степени представлена несколькими крупнейшими банками;

– в настоящее время созрела необходимость в смягчении обязательств со стороны ЦБ РФ для банков в части формирования резервов под обеспечения кредитов, выданных на развитие инфраструктуры;

– насыщаемость экономики длинными деньгами в настоящее время ставится в прямую зависимость от инициативы государства. Государством должны инициироваться множество проектов инфраструктуры, под финансовое обеспечение которых можно было бы осуществлять эмиссию долгосрочных долговых бумаг.

Библиографический список

1. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия: Б59 монография / науч. ред. и рук. авт. колл. А. Н. Шохин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. С.212
2. Бруссер П.Во всем мире инфраструктурные проекты наиболее привлекательны//Государственно-частное партнерство в России. 2013. №1. С.27
3. Гориловский М. Инфраструктура ЖКХ: новый уклад.//Эксперт. 2012. №47
4. Дмитриев В., Время стратегических инвестиций//Эксперт, №8, 2012 Мостов М.Ю. Роль государства в формировании механизмов развития региональной инфраструктуры: зарубежный опыт и российская практика: автореферат дисс.. на соискание уч. ст. к.э.н. 08.00.14. М.: 2012, МГУ им. Ломоносова. С.11

5. ЦБ РФ. Динамика прямых инвестиций Российской Федерации - сальдо операций платежного баланса за 1993-2012 гг.
6. World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. P.8, 16, 17, 305
7. Infrastructure Journal. Equity Outlook 2013. Dan Tallis
8. OECD. The Role of Banks, Equity markets and Institutional Investors in long-term financing for growth and development. February 2013. P. 26
9. Cornwell P., Farnsworth B., The Refi Task for Australian Infra//*Project Finance International - Global Infrastructure report*. June 2012 P. 2, 4
10. [1] EPEC (European PPP Expertise Centre). *Review of the European PPP Market: First half of 2012.* Brussels. September 2012.P1
11. School of Social and Political Science. *The credit crunch in infrastructure finance: assessing the economic advantage of recent policy actions.* P. 4
12. European PPP Expertise Centre. Presentation to the Joint EC-EIB/ EPEC Private Sector Forum *Financing Future Infrastructure.*, Brussels, June 2012
13. HM Treasury. *PFI current projects list March 2012.*

ВОДА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС НА ПРИМЕРЕ ЛИВИИ

WATER AS ECONOMIC RESOURCE IN THE CONTEXT OF LIBYA

Мулюкина Л.А.
студент (специалист), ФГОБУ ВПО Финансовый Университет при Правительстве РФ, Москва

Научный руководитель: к.э.н., доцент Игнатова О.В.

Аннотация

Вода – ценнейший ресурс на планете. Уменьшение количества пресной воды ведет к экологическим проблемам и возрастанию ее ценности как экономического ресурса. Очищение и транспортировка воды сейчас приносят многомиллионные доходы, а в будущем благодаря созданию биржи воды потенциал ресурса колоссален. Многие эксперты настаивают, что человечество будет вступать в вооруженные конфликты с целью получения доступа к воде. В статье на примере Ливии рассматривается использование водного потенциала самой страной и ее перспективы в международной борьбе за ресурсы.

Annotation

Water is the most valuable resource on the planet. The decrease of the amount of fresh water provokes environmental problems and increase of its value as an economic resource. Purification and transportation of water already yield multimillion-dollar revenues, and in the future due to creation of the exchange of water this resource will have enormous potential. Many experts insist that mankind will enter into armed conflict in order to obtain access to water. The article describes in the context of Libya, how the country uses its water potential and its' probable future in the international fight for resources.

Ключевые слова

вода, нехватка, Ливия, Россия, Гольфстрим, биржа воды, Гавриленко.
water, shortage, Libya, Russia, the Gulf Stream, exchange of water, Gavrilenko.

Эффективное и достаточное водообеспечение – многофакторная дорогостоящая задача современного мира, затрагивающая все сферы жизни общества. В связи с внушительным ростом потребления воды, она превращается в особо значимый экономический ресурс и начинает исполнять не присущие ей функции: быть основой перераспределения капитала или инструментом в международной политике. Так, ряд экспертов, в частности Исмаил Сарагельдин, утверждают, что войны XXI века будут за воду.

Именно из-за необходимости глубокого анализа событий, связанных с водой, необходимо прояснить роль воды в мировой экономике и ее перспективы путем выявления проблемных регионов, где происходят водные конфликты, анализа водной инфраструктуры Ливии и формулирования мотивов действий стран в борьбе за ресурсы.

Вода – многогранный инструмент на международной арене. Она является объектом водных противостояний в нескольких аспектах: как дополнительный водный потенциал для атакующего, как доступ к питьевой воде в регионах ее нехватки и как положительной фактор развития сельского хозяйства.

Основными регионами, затронутыми водными волнениями, являются Южная и Западная Азия, Ближний Восток и Северная Африка. Тенденцией в течение последних 15 лет согласно статистике Тихоокеанкого института является увеличение доли зафиксированных субнациональных конфликтов в общем объеме водных столкновений.

Предположительно, в международной борьбе за ресурсы странами-мишенями станут те государства, где имеются большие запасы воды и существует развитая водная инфраструктура. В этой точки зрения Ливия может стать такой целью, т.к. в добавление к вышеуказанным факторам политико-экономическое состояние характеризуется нестабильностью.

Ливия обладает грандиозной водной инфраструктурой – Великой Рукотворной Рекой, которая доставляет на поверхность воду объемом 6,5 млн $м^3$ из бассейнов подземных пресных вод Kufra, Sirt, Morzuk и Hamada. ВРР

была реализована на основе полного финансирования за счет правительства Ливии в размере $25 млрд. Результатом строительства ВРР явилось сокращение импорта воды и ее опреснения до 39% от всего объема используемой воды, а вода из ВРР стоит около 1/10 цена опресненной. Водная инфраструктура – инструмент манипулирования оппонентом с точки зрения политики и экономики. Так, бомбардировка НАТО в июле 2011г. в Ливии по водным объектам привела к нехватке воды и опасности появления эпидемии.

Вода – экономический ресурс, цена которого имеет тенденцию к росту: объем мирового рынка чистой воды достигает $400 млрд при ежегодном 7%-ном приросте, - в связи с чем водные ресурсы Ливии могут представлять интерес не менее серьезный, чем нефтяные. С другой стороны, экономический выигрыш от использования воды может быть связан с созданием фондовой биржи воды. О таком направлении высказали свое мнение экономист Citigroup Willem Buiter и президент Российского Биржевого Союза Анатолий Гавриленко. Вода полностью соответствует характеристикам биржевого товара, однако есть ряд противоречивых вопросов: рентабельность биржи, достоинства и недостатки необходимой приватизации общественного блага.

Влияние вод Мирового океана на экономику отдельных стран вкупе с наличием внутренних запасов и инфраструктуры также делает подобные государства, в частности Ливию, привлекательными в войне за ресурсы. Согласно докладу «Федеральная Резервная Система против Гольфстрима. О последствиях похолодания в Западном полушарии» академика РАЕН и РИА д.г-м.н. В.П. Полеванова, похолодание теплого Гольфстрима в связи со смешением с холодным Лабрадорским течением приведет к снижению среднегодовой температуры в Северной Африке, Европе и ее увеличению в Северной Африке. Тепло и водная инфраструктура – факторы плодотворного земледелия в Ливии и желаемая цель для регионов, которые понесут в будущем серьезные экономические потери.

В данном контексте Россия имеет преимущества, т.к. является 2 страной по запасам пресной воды, хотя ¼ всех ресурсов сосредоточены в ледниках. РФ

заинтересована в расширении размера водных объектов под своей юрисдикцией, о чем свидетельствуют факты признания Комиссией ООН по границам континентального шельфа анклава Охотского моря площадью 52 тыс км^2 частью российского континентального шельфа 15 марта 2014г. Более того, Россия планирует осенью 2014г. подать заявку на признание анклава в Арктике площадью 1,2 млн км^2 российской территорией.

Однако Россия не действует насильственными методами и Ливия никогда не будет ее целью. Экономические интересы России в Ливии связаны лишь экспортом вооружения и добычей углеводородов. Основные компании, которые вели свою деятельность в Ливии до Гражданской войны 2011г., а сейчас восстанавливающие экономические связи - ОАО «Рособоронэкспорт», ОАО «Газпром», ОАО «Татнефть» и многие другие.

Подводя итог, вода – экономически ценный ресурс. Помимо экологов, выражающих озабоченность по поводу доступности и качества питьевой воды, в ней заинтересованы политики и экономисты: всемирно известные политологи указывают на вероятность увеличения водных войн, а ряд экономистов видит в ней продукт с самовозрастающей стоимостью.

На примере Ливии установлено, что рациональное водобеспечение является залогом отсутствия социальных конфликтов в стране, но водная инфраструктура может быть использована как инструмент манипулирования. Более того, в масштабах мировой экономики наличие водных запасов у африканских стран благодаря подземным водоносным горизонтам может серьезно повлиять на международную расстановку сил.

Основные направления развития использования воды – это удешевление десалинизации и создание международной биржи воды, что является самым выгодным направлением для России наряду с ее стратегией получения дополнительных шельфовых зон под свою юрисдикцию.

Список источников информации

1. 2030 Water Resources Group. Charting our Water Future. Report. [Электронный ресурс] // 2030 Water Resources Group Website URL: http://www.2030waterresourcesgroup.com/water_full/Charting_Our_Water_Future_Final.pdf (дата обращения: 26.02.2014)
2. Buiter W. Citigroup. “Water as Seen by an Economist.” Global Themes Strategy. July 2011
3. FAO Natural Resources Management and Environmental Department. World Water Resources by Country [Электронный ресурс] // Food and Agriculture Organization of the UN official website URL: http://www.fao.org/docrep/005/y4473e/y4473e08.htm (дата обращения: 26.02.2014)
4. GMR (Great Man-Made River) Water Supply Project, Libya [Электронный ресурс] // Water Technology Project URL: http://www.water-technology.net/projects/gmr/ (дата обращения: 26.02.2014)
5. Libya’s “Water Wars” and Gaddafi’s Great Man-Made River Project [Электронный ресурс] // Official Website of the Centre for Research on Globalization URL: http://www.globalresearch.ca/libyas-water-wars-and-gaddafis-great-man-made-river-project/5334868 (дата обращения: 26.02.2014)
6. Libya’s “Water Wars” and Gaddafi’s Great Man-Made River Project [Электронный ресурс] // Official Website of the Centre for Research on Globalization URL: http://www.globalresearch.ca/libyas-water-wars-and-gaddafis-great-man-made-river-project/5334868 (дата обращения: 26.02.2014)
7. Libya’s water supply. Plumbing the Sahara [Электронный ресурс] // The Economist official website URL: http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/03/libyas_water_supply (дата обращения: 26.02.2014)
8. MEED Projects. The Great Man-Made River Project [Электронный ресурс] // MEED official website URL:

http://www.meed.com/Journals/1/Files/2011/12/11/Sample%20Chapter.pdf (дата обращения: 26.02.2014)

9. NATO bombs the Great Man-Made River [Электронный ресурс] // Human rights investigations website URL: http://humanrightsinvestigations.org/2011/07/27/great-man-made-river-nato-bombs/ (дата обращения: 26.02.2014)

10. Reuters: Libya says six killed in airstrike near Brega [Электронный ресурс] // Reuters official website URL: http://www.reuters.com/article/2011/07/22/us-libya-strike-idUSTRE76L5I020110722?feedType=RSS&feedName=worldNews (дата обращения: 26.02.2014)

11. Scholl A. Map Room: Hidden Water [Электронный ресурс] // The World Policy Institute Website URL: http://www.worldpolicy.org/journal/winter2012/map-room (дата обращения: 26.02.2014)

12. ИТАР-ТАСС: Заявку на признание анклава в Арктике российской территорией подготовят к концу года [Электронный ресурс] // Официальный сайт ИТАР-ТАСС URL: http://itar-tass.com/ekonomika/1110557 (дата обращения: 13.04.2014)

13. ИТАР-ТАСС: Комиссия ООН признала анклав Охотского моря частью российского континентального шельфа [Электронный ресурс] // Официальный сайт ИТАР-ТАСС URL: http://itar-tass.com/ekonomika/1047596 (дата обращения: 13.04.2014)

14. Коммерсантъ: Интересы России в Ливии при Муамаре Каддафи [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом» URL: http://www.kommersant.ru/doc/1889758 (дата обращения: 26.02.2014)

15. Макграт М. Африка таит гигантские запасы подземных вод [Электронный ресурс] // Официальный сайт BBC. Русская служба URL: http://www.bbc.co.uk/russian/science/2012/04/120420_africa_underground_water.shtml (дата обращения: 26.02.2014)

16. МФЦ vs биржа воды: что более реально? Интервью Гавриленко А. журналу National Business [Электронный ресурс] // Официальный сайт журнала

National Business URL: http://www.nb34.ru/stati11/mir/98-mfc-vs-birzha-vody.html (дата обращения: 26.02.2014)

17. Полевалов В.П. Федеральная Резервная Система против Гольфстрима [Электронный ресурс] // Интернет-версия газеты «Русский Вестник» URL: http://www.rv.ru/content.php3?id=10280 (дата обращения: 26.02.2014)

18. Рособоронэкспорт: Ливия хочет восстановить военное сотрудничество с РФ [Электронный ресурс] // Сетевое издание «РИА Новости» URL: http://ria.ru/arms_news/20120629/687895437.html (дата обращения: 26.02.2014)

19. Руссо М. Водные войны [Электронный ресурс] // официальный сайт ИД Время URL: http://www.vremya.ru/print/146809.html (дата обращения: 26.02.2014)

20. Смирнова Ю. На Земле теперь живет 7 млрд человек. Когда население начнет уменьшаться? Надолго ли хватит еды, воды и нефти? [Электронный ресурс] // официальный сайт Forbes URL: http://m.forbes.ru/article.php?id=75837 (дата обращения: 26.02.2014)

ЗАРУБЕЖНЫЕ ЧАСТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК АНТИКРИЗИСНЫЙ ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

FOREIGN PRIVATE TRANSFERS AS AN ANTI-CRISIS FACTOR OF STABILIZATION THE ECONOMY OF UKRAINE

Несторяк М.И.
Бакалавр, Львовский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины

Научный руководитель: к.э.н., доцент Тувакова Н.В.

Аннотация: В научной работе исследуются количественные и качественные параметры воздействия частных трансфертов на украинскую экономику, а также определяются направления усиления стабилизационной функции частных трансфертов. Осуществлено эконометрическое исследование оценки влияния частных трансфертов на основные макроэкономические показатели Украины и взаимного влияния на ВВП страны. Это позволило разработать рекомендации по усилению роли частных трансфертов для восстановления экономики после финансового кризиса.

Annotation: In scientific work we investigate the quantitative and qualitative parameters of the impact of private transfers on the Ukrainian economy, and also identify areas for amplification the stabilization function of private transfers.Performed econometric research by assessing the impact of private transfers on the main macroeconomic indicators of Ukraine and the mutual influence on the country's GDP. It was allowed to develop of recommendations for strengthening the role of private transfers for economic recovery after the financial crisis.

Ключевые слова: трудовая миграция, частные трансферты, валовой внутренний продукт, экспорт, импорт, стагнация, международные отношения, международные платежные системы.

Keywords: labor migration, private transfers, gross domestic product, export, import, stagnation, international relations, international payment systems.

Частные трансферты (или миграционный капитал или денежные переводы работников) - это средства или активы, которые мигранты легальными или нелегальными каналами переправляют на родину с целью улучшения благосостояния членов их семей. В современных условиях развития экономики Украины трансграничные денежные переводы играют важное значение. Они формируются в основном за счет украинских трудовых мигрантов и составляют около пятой части ВВП Украины.

Весомый вклад в исследование теории и практики международной трудовой миграции, аспектов миграционного капитала, его количественного и качественного влияния на социально - экономическое положение в Украине сделали такие ведущие отечественные ученые: А. Войтюк [1], А. Гайдуцький [2], Я. Жалило [3], Ю. Орловская и И. Релина [5], А. Пехник [8], В. Садовая и М. Биль [9], И. Куревина [4], В. Шевчук [10] и многие другие.

Кризисные явления в мировой экономике обусловили рост международной миграции, а заодно и объемов частных трансфертов.

Многие ученые определяют денежные переводы из-за границы во время кризиса как "спасательный круг" для значительной части населения Украины, что поддержало покупательную способность граждан при значительной инфляции и проблем в банковской сфере и на валютном рынке. Все вышеприведенные утверждения свидетельствуют об актуальности исследования данной проблемы.

Миграционный капитал является источником финансирования экономического роста. Денежные переводы формируют инвестиционную базу особенно для малого и среднего бизнеса. Благодаря мультипликационному эффекту растет потребительский спрос населения. Рост потребления увеличивает также доходы бюджетов через уплату прямых и косвенных налогов. Влияние миграции на экономический рост является неоднозначным. С одной стороны, трудовую миграцию можно рассматривать как средство уменьшения безработицы и аккумуляции финансового и человеческого капитала. С другой стороны, поступления от работающих за границей могут создавать деформации на рынке труда, а соответственно ухудшать

инвестиционную перспективу и провоцировать региональную "ловушку стагнации", однако, по мнению В.Шевчука, все зависит от характера использования частных трансфертов и сопутствующей экономической политики [10].

Частные трансферты состоят из денежных переводов трудовых мигрантов, работающих за рубежом, и других частных трансфертов. В 2012 году объемы частных денежных переводов из-за границы в Украину увеличились на 7.2% - до 7.5 млрд. дол. США. Соотношение объемов денежных переводов в ВВП осталось на уровне предыдущих двух лет и составило 4.3%.

За последние три года продолжала расти привлекательность международных платежных систем для перевода средств из-за границы. Если в 2008 - 2009 годах на такие системы проходилась треть объемов переводов в Украине, то в 2011 году их доля выросла до 40 %, а в 2012 году - она составляла 43% [6].

Популярность того или иного канала перевода средств в разных странах существенно отличается. В частности, в таких странах, как Россия, Италия, Испания, Португалия, Израиль, Турция, где численность временных мигрантов из Украины довольно значительная, наиболее привлекательным является способ перевода денег с использованием международных систем платежей. Украинские мигранты в Германии, Греции, Кипре, Швейцарии, ОАЭ, Нидерландах предпочитают переводы, осуществляемые через банковскую систему. Почти одинаково используются оба канала в Соединенных Штатах и Канаде [6, 7].

Для исследования количественных параметров влияния частных трансфертов на макроэкономическое положение Украины мы разработали ряд регрессионных моделей, согласно следующей статистической модели (уравнение 1):

$$Y = a_0 + ba_1 + ca_2 + da_3 + ea_4 \qquad (1)$$

Регрессионные модели построены с помощью инструментария макроэкономического моделирования (Eviews 7.0). Первая модель (уравнение

2) характеризует влияние трансфертов (TRANSFERTS) на ВВП Украины (GDP). Согласно полученным результатам при росте трансфертов на 1 % ВВП уменьшается на 0,2 %. Коэффициент является статистически значимым[1] на уровне 5 %. Важным показателем, характеризующим адекватность модели является показатель Дарбина - Уотсона (DW), который находится в допустимых пределах[2] и равна 1,67. Скорректированный коэффициент детерминации (AR^2) указывает на то, что выбранные переменные на 96 % объясняют зависимую переменную.

$$GDP = \underset{(-5,413)*}{-2,819} \underset{(-2,039)**}{-0,22 * TRANSFERTS_{(-3)}} \underset{(7,2909)*}{+0,5 * GDP_{(-3)}} \underset{(7,2823)*}{+0,61 * EXPORT} \quad (2)$$

Вторая модель (уравнение 2.3) - влияние трансфертов на уровень занятости в отечественной промышленности (ZAJ_PROM). Следовательно, при росте денежных переводов в Украину на 1%, занятость в промышленности увеличивается на 0,02%. Коэффициент = 10%. Результаты данной модели считаем достоверными, поскольку показатель Дарбина-Уотсона находится в допустимых пределах и равен 1,59, а скорректированный коэффициент детерминации равен 0,94.

$$ZAJ_PROM = \underset{(0,173)}{0,04} \underset{(1,7871)***}{+0,02 * TRANSFERTS_{(-3)}} \underset{(2,9792)*}{+0,95 * ZAJ_PROM_{(-1)}} \underset{(1,5084)}{+0,01 * EXPORT_{(-1)}} \quad (3)$$

Третья модель (уравнение 2.4) характеризует влияние частных трансфертов на банковскую ставку по кредитам (R_KREDUT). Следовательно, при росте переводов на 1%, ставки по кредитам уменьшаются на 0,24%. Коэффициент статистически значим на уровне 1%. Данная модель также является адекватной, а ее результаты достоверными поскольку: DW = 1,78, AR^2 = 0,79.

$$R_CREDUT = \underset{(5,77)*}{0,884} \underset{(-3,1877)*}{-0,24 * TRANSFERTS_{(-1)}} \underset{(3,3321)*}{+0,78 * R_CREDUT_{(-3)}} \quad (4)$$

Следующая модель описывает характер влияния трансфертов на депозитную ставку в Украине (R_DEPOZUT). Согласно полученным

[1] Примечание: * - гипотезу можно отбросить на уровне статистической значимости 1%, ** - 5%, *** - 10%. Данное примечание касается всех последующих регрессионных моделей.
[2] Допустимые пределы показателей Дарбина-Уотсона является от 1,5 до 2,5.

результатам при росте переводов на 1%, депозитная ставка уменьшается на 0,13%. Коэффициент является значимым на уровне 10%. Показатель DW указывает на адекватность исследования и равен 1,78, $AR^2 = 0{,}70$.

$$R_DEPOZUT = \underset{(3{,}5505)*}{0{,}674} \underset{(-1{,}964)***}{-0{,}13 * TRANSFERTS} \underset{(1{,}6546)*}{+0{,}763 * R_DEPOZUT_{(-1)}} \quad (5)$$

Следующая модель описывает характер влияния денежных переводов на динамику импорта в Украину (IMPORT). Эта модель также является адекватной, а ее результаты достоверными, поскольку DW = 1,98, а $AR^2 = 0{,}95$, что свидетельствует о тесной связь между переменными. Следовательно, при росте денежных переводов на 1%, импорт уменьшается на 0,3%. Коэффициент является значимым на уровне 10%.

$$IMPORT = \underset{(3{,}74)*}{4{,}887} \underset{(-1{,}9632)***}{-0{,}305 * TRANSFERTS_{(-1)}} \underset{(7{,}5607)*}{+0{,}674 * IMPORT_{(-1)}} \quad (6)$$
$$\underset{(-4{,}1646)*}{-0{,}51 * R_CREDUT_{(-1)}}$$

Следующая модель описывает характер влияния денежных переводов на динамику экспорта Украины (EXPORT). Следовательно, при росте денежных переводов на 1%, экспорт уменьшается на 0,28%. Коэффициент является значимым на уровне 5%. Показатель Дарбина-Уотсона указывает на достоверность исследования и находится в допустимых пределах (DW = 1,90). Скорректированный коэффициент детерминации указывает на то, что выбранные переменные на 94% объясняют зависимую переменную (AR^2= 0,94).

$$EXPORT = \underset{(3{,}57)*}{4{,}712} \underset{(-2{,}101)**}{-0{,}28 * TRANSFERTS_{(-1)}} \underset{(6{,}814)*}{+0{,}654 * EXPORT_{(-1)}} \quad (7)$$
$$\underset{(-3{,}528)*}{-0{,}408 * R_CREDUT_{(-1)}}$$

Последняя наша модель характеризует влияние денежных переводов на уровень безработицы (BEZROB). При росте денежных переводов на 1% уровень безработицы уменьшается на 0,24%. Коэффициент статистически значим на уровне 10%. Данная модель также является адекватной (DW = 1,57, $AR^2 = 0{,}50$).

$$BEZROBIT = \underset{(3,46)*}{1,70} \underset{(-1,8933)***}{-0,24 * TRANSFERTS_{(-3)}} \underset{(4,4533)*}{+0,53 * BEZROBIT_{(-1)}} \underset{-0,09 * GDP_{(-1)}}{\underset{(-1,9181)***}{}} \quad (8)$$

Итак, положительно денежные переводы из-за границы влияют на уровень безработицы, объемы импорта, кредитную ставку. Все другие регрессионные исследования свидетельствуют в пользу негативного влияния частных трансфертов на банковские депозиты, уровень занятости в промышленности, объемы экспорта и ВВП.

В итоге отметим, что для эффективного перераспределения потоков переводов между неофициальным и официальным каналам национальным правительствам, в том числе и Украины, необходимо осуществлять взвешенную макроэкономическую политику. Денежные переводы необходимо рассматривать с точки зрения огромного финансового ресурса, который можно использовать на развитие домохозяйств мигрантов и соответствующих территорий. Приоритетным направлением использования миграционного капитала должно быть инвестирование в развитие реального сектора экономики и инновационное развитие.

Существенной проблемой сегодняшнего дня является не значительный объем частных трансфертов, а разработка эффективных методов их использования. Несомненным является утверждение о том, что частные трансферты могут быть значительным источником экономического роста, однако, к сожалению, данная проблематика не получила достаточного научного обоснования и остается актуальной. В данном аспекте отечественные аналитики предлагают ряд первоочередных задач для повышения эффективности использования денежных переводов из-за границы:

1. Национальному банку Украины на основе изучения зарубежного опыта разработать и рекомендовать коммерческим банкам стратегию работы в сфере переводов мигрантов, в частности, выработать базовые ориентиры по депозитным и кредитным услугам (более высокие проценты под накопительные счета на основе переводов, дешевые кредиты на основе этих счетов для получения образования, решение жилищного вопроса , открытие

малого бизнеса. При этом история переводов может рассматриваться как доказательство существования источника дохода за рубежом и как основание для получения пониженной ставки процента по кредиту на инвестирование в Украину).

2. Законодательно гарантировать освобождение от налогообложения переводов и депозитов, сформированных за их счет.

3. В случае возвращения работника - мигранта на родину ввести систему бесплатного перевода сбережений из-за границы, свободного от любых фискальных обязательств.

4. Изучить и использовать зарубежный опыт выпуска специальных государственных облигаций для диаспоры и мигрантов.

5. Изучить возможности уменьшения пошлины на ввоз мигрантами инструментов и оборудования для создания собственного бизнеса в Украине, продумать систему налоговых льгот для мигрантов, которые возвращаются и вкладывают заработанные за границей средства в собственное дело.

6. Развивать различные формы повышения финансовой грамотности мигрантов и получателей переводов в Украине, предоставление консультаций о возможностях выгодного вложения заработанных средств, начала малого бизнеса, трудоустройства, процедур признания приобретенной во время практической работы за рубежом квалификации и т.п..

7. Эти и другие меры предусмотреть в общегосударственной, а также региональных (для регионов, охваченных наиболее массовой миграцией) программах действий, направленных на использование миграции в интересах развития Украины.

Что касается проблемы переориентации потоков переводов преимущественно с целью их инвестирования в экономику, то следует отметить, что эффективность разного рода правительственных мероприятий и побудительных схем (предложения депозитов по выгодным ставкам, размещения среди мигрантов облигаций и др.) не имеет заметного влияния на увеличение инвестиционной привлекательности переводов. Решающее влияние на выяснение мигрантами преимуществ по вложению заработанных средств в

инвестиции или для потребления осуществляют такие факторы, как политические риски, макроэкономическая ситуация в стране, уровень развития международных объединений мигрантов.

Итак, по результатам проведенных исследований в предыдущих разделах, частные трансферты положительно влияют на экономическую динамику и рост национальной экономики. Однако для более эффективного использования миграционного капитала страны целесообразно ввести систему освобождения от уплаты налогов работников, которые открывают на заработанные за границей средства собственное дело, беспошлинный или льготный ввоз на родину приобретенных в стране трудоустройства предметов производственного назначения, стимулировать перевод валютных заработков мигрантов на родину, создав надежные и дешевые каналы перевода валюты в финансовых учреждениях.

Библиографический список

1. Войтюк А. Трудовая миграция украинского за границу и роль миграционного капитала / А. Войтюк: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ukrslovo.org.ua.

2. Гайдуцкий А. контрциклические и антикризисная природа формирования и функционирования миграционного капитала / А. Гайдуцкий // Финансы Украины . - 2008 . - № 8 . - С. 53-67 .

3. Жалило Я. Основные принципы формирования социальной политики , ориентированной на экономическое развитие / Я. Жалило: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.niss.gov.ua.

4. Куревина И. Влияние интеграционных процессов на международную трудовую миграцию: региональный аспект / И. Куревина: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: niss.lviv.ua.

5. Орловская Ю. Денежные переводы международных трудовых мигрантов как источник инвестиционных ресурсов украинской экономики // Ю. Орловская, И. Релина: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.nbuv.gov.ua.

6. Официальный сайт Национального банка Украины: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.bank.gov.ua.

7. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.

8. Пехник А. Трудовая миграция как источник инвестиционных ресурсов украинской экономики // А. Пехних: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.nbuv.gov.ua.

9. Ривак А. Влияние частных денежных переводов в Украину на социальное и экономическое развитие государства / А. Ривак // Научный вестник НЛТУ Украины. - 2011. - Вып. 21.12. - С. 231-237 .

10. Шевчук В. Миграционные процессы как инструментальный фактор региональной «ловушки стагнации» / В. Шевчук: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: mev.lac.lviv.ua.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СТРАТЕГИЯ ОПЕРИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

INTERNATIONAL FRANCHISING AS A COMPANIES' OPERATING STRATEGY IN FOREIGN MARKETS

Суханова А. А.
студент, ГОУ ВПО Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ»
Факультет Экономики и Финансов
г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: к.э.н., доцент Воронкова Оксана Николаевна

Аннотация.

Научная работа посвящена исследованию многофакторной сущности международного франчайзинга и выявлению тенденций его развития как на территории России, так и за рубежом. Особое внимание уделено анализу внешнеэкономической деятельности ЗАО «Корпорация «Глория Джинс», для которого автором обосновываются альтернативные стратегии оперирования на внешних рынках с позиций используемого формата международного франчайзинга.

Abstract.

The article is devoted to multifactorial entity of international franchising and identifying trends of development both in Russia and abroad. Particular attention is paid to the analysis of foreign economic activity of JSC "Corporation" Gloria Jeans "

For the analysis author substantiates the alternative strategy of operating in foreign markets in relation to format of international franchising.

Ключевые слова: международный франчайзинг, производственный франчайзинг, товарный франчайзинг, стратегия выхода на внешние рынки, интернационализация бизнеса.

Keywords: international franchising, productive franchising, trade franchising, foreign markets entry strategy, the internationalization of business.

Актуальность темы настоящего исследования обусловлена необходимостью выявления потенциала развития международного франчайзинга в практике российских предприятий-реципиентов зарубежных франшиз и продавцов отечественных торговых марок как эффективной стратегии внешнеэкономического сотрудничества.

Целью работы является исследование сущности и содержания международного франчайзинга, его стратегических преимуществ при оперировании компаний на внешних рынках.

Объектом изучения является ЗАО Корпорация «Глория Джинс», которая реализует выход на внешние рынки посредством как переноса производства, так и экспортной экспансии. При этом в работе оцениваются различные варианты стратегий экспансии Глории Джинс, включая международный франчайзинг различных форматов.

Теоретическую основу исследования составляют основные положения работ отечественных ученых-экономистов, таких как Воронкова О.Н., Пузакова Е.П., Омельченко Т.В., Черенков В.И. и др.

Идентификация франчайзинга как формы ведения бизнеса позволяет определить франчайзинг как многофакторную модель с точки зрения объекта и субъектов взаимодействия, а так же с учетом их ориентации на различные цели сотрудничества.

Так, изучение литературы по вопросам терминологии в сфере франчайзинга позволило автору структурировать ее с позиций интерпретации содержательного наполнения данной категории (см.табл. 1).

Обобщая все выделенные подходы, «международный франчайзинг» идентифицирован нами как форма трансфера технологий, установления длительных кооперационных связей, распределения товаров и услуг в рамках специфического маркетингового канала, реализации ВЭД предприятий и интернационализации бизнеса.

С экономической точки зрения между субъектами франчайзинговой схемы взаимодействия возникает определенная система взаимоотношения по поводу объектов, защищенных законодательно как интеллектуальная собственность.

Таблица 1- Содержание категории «франчайзинг» с позиций различных подходов

Подход	Сущность франчайзинга	Специфика
Традиционный	система взаимоотношений, заключающаяся в возмездной передаче одной стороной (фирмой, имеющей, как правило, ярко выраженный имидж высокую репутацию на рынке товаров и услуг) другой стороне (фирме или индивидуальному частному предпринимателю) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (товарный знак, фирменный стиль), технологий ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой другой стороной будет содействовать росту и надежному закреплению на рынке товаров и услуг[1].	Ориентация на объект как результат интеллектуальной деятельности
Институциональный	система перманентных отношений, устанавливаемых между франчайзером и франчайзи, в результате которых знания, имидж, успех, методы производства и маркетинг передаются франчайзи в обмен на взаимное удовлетворение интересов.[2]	Ориентация на субъектов взаимодействия
Маркетинговый	форма маркетинга или распределения товаров, при которой «родительская» компания обычно предоставляет индивидууму или компании («дочерней» либо посторонней) право или привилегию делать бизнес в предписанной форме в течение определенного периода времени в определенном месте.[3]	Ориентация на продвижение продукции и бизнеса в целях завоевания новых рынков.
Мирохозяйственный	способ экспансии компании на рынках зарубежных стран и продления жизненного цикла производимой под известной торговой маркой продукции (услуг) через тиражирование технологии ее производства и помощь в сбыте продукции в рамках передаваемой на определенных условиях (плата, время и территория использования) франшизы.	Ориентация на международный франчайзинг как низкорисковый способ ведения внешнеэкономической деятельности (ВЭД), обеспечивающий трансфер нематериальных активов в рамках образования сетевой системы ведения глобального бизнеса
Глобалисткий	инструмент всемирного расширения рынка при калькулируемых рисках и высокой квоте успеха и получает дополнительное значение: франчайзер отвечает за факторы расширения и глобальный фактор, франчайзи – за фактор местного использования (адаптации), т.е. предстает как основа глокализации.[4]	Ориентация на интернационализацию бизнеса за счет расширения рынка и адаптации хозяйствующих субъектов к общемировым тенденциям развития

[1] Омельченко Т.В. Франчайзинг в системе внешнеэкономической деятельности региона: моногр. /Т.В. Омельченко, В.И. Самофалов; Рост.гос.экон.ун-т (РИНХ).-Ростов н/Д, 2011. –с.11.

[2] Дэниэлс Джон Д., Радеба Ли.Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: «Дело Лтд.», 1994. – С. 481.

[3] Большой экономический словарь.

[4] Под общим понятием "глокализация" обозначается одновременное сочетание глобализации (всемирное взаимопроникновение рынка) и локализация (локальное представление и проникновение рынка) Др. Франц Беелер В 2010 году франчайзинг станет самой успешной формой сбыта.//**www.russia-franchising.ru**

Франчайзинговые взаимоотношения могут быть прибыльными для обеих сторон. Франчайзи заинтересован в максимальных продажах при минимальных затратах. Франчайзи должен следовать правилам ведения бизнеса по франшизе и участвовать в рекламных и маркетинговых компаниях, проводимых франчайзером. Франчайзер сосредоточенно работает над тем, чтобы лидировать в конкурентной борьбе, что было бы очень трудно сделать одному франчайзи. Франчайзер предоставляет необходимую поддержку, с тем, чтобы франчайзи мог уделять все внимание своим ежедневным операциям. Таким образом, обеспечивается максимальная выгода для обеих сторон договора.

Существуют несколько классификаций франчайзинга. Так, в зависимости от профиля экономической деятельности выделяют производственный, товарный (или торговый) и сервисный франчайзинг. Основой для такой классификации является направление деятельности и комплекс передаваемых прав. Конечно, деление это достаточно условно, поскольку в системе отношений могут присутствовать элементы различных видов.

Практика построения как национальных, так и зарубежных франчайзинговых сетей привела к тому, что наиболее рациональные и хорошо организованные компании стали вводить в обиход систему мастер-франчайзинга, в рамках которой зарубежному контрагенту предоставляется эксклюзивное право работы (эксклюзивная франшиза) на довольно большой договорной территории, которую он может эксплуатировать путем построения сети субфранчайзи.[5]

Таким образом, международный франчайзинг является связующим звеном между компаниями обладающими технологиями, инновациями и торговыми марками в одной стране и предприятиями, которые стремятся развиваться и развивать отдельные отрасли и экономику в целом своей менее конкурентоспособной страны. Так, международный франчайзинг является одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия, отрасли, страны.

---

[5] Черенков В. И. Внешнеэкономическая деятельность: основные операции : учеб. пособие / В. И. Черенков. — Ростов н/Д : Феникс, 2007. — 215с.

В настоящее время мировой рынок франчайзинга демонстрирует устойчивый рост после мирового финансового кризиса. Эта форма развития бизнеса успешно используется в 80 странах, где франчайзинговые компании создают около 13%-15% валового национального продукта. Кроме того, наряду с традиционными рынками развития франчайзинга (США, страны Европы), появляются и новые (Южная Корея, Китай и др.).

В Российской Федерации франчайзинг начал развиваться как международный, сконцентрировавшись в городах федерального значения (Москва и Санкт-Петербург) и городах-миллионниках. Однако в начале XXI века российские брэнды начали активную экспансию за рубежом (компании «Росинтер», «Микрофайбр», РУАН и др.).

Анализ внешнеэкономической деятельности ЗАО «Корпорация Глория Джинс» позволяет констатировать, что данная компания имеет предпосылки для активной экспансии на внешний рынок, среди которых особое значение имеет профессиональная команда топ-менеджеров, конкурентоспособные цена и качество производимых товаров, финансовые ресурсы. При этом интересными для изучения с точки зрения выхода на внешний рынок посредством франчайзинга, на мой взгляд, являются рынки Казахстана, Китая.

Рассматривая альтернативы стратегии продвижения продукции (собственную сеть фирменных магазинов и сбытовой франчайзинг) и стратегию переноса производства (аутсорсинг бизнес-процессов и производственный франчайзинг) был сделан вывод о том, что для текстильного рынка Казахстана характерны: высокий сбытовой потенциал, низкий уровень технической оснащенности, низкая производительность труда, отсталые от мировых аналогов технологии, отсутствие стандартов качества, плохой маркетинг. В то же время имеют место конкурентные преимущества – близость потенциальных хлопковых производителей - Узбекистана, Таджикистана, Туркменистана. Казахстан находится в центре емких рынков сбыта стран СНГ и Восточной Европы.[6] Это наиболее выгодное место для развития производственного франчайзинга,

[6] http://investkz.com/articles/2287.html

поскольку аутсорсинг бизнес-процессов не имеет технического основания. Именно производственный франчайзинг позволяет сочетать близкую сырьевую базу Республики Казахстан и технологии, маркетинг, которые может предложить Глория Джинс.

Производственный франчайзинг позволит официально производить товары и сбывать их на рынке. Появятся новые рабочие места, произойдет трансфер технологий, что позволит ускорить развитие отрасли, которую длительное время пытаются реанимировать. Таким образом, данная стратегия переноса получит поддержку со стороны властей.

Относительно рынка Китая как рынка экспансии Корпорации, было констатировано высокий уровень развития легкой промышленности КНР: в стране более 25 тысяч предприятий текстильной промышленности.[7] Несмотря на постепенный рост цены на рабочую силу, низкое качество и удорожание китайского сырья, практику «третьих смен» (когда в ночное время отсутствуют представители владельца бренда, продолжается производство, при этом отсутствует контроль качества), которая может существенно навредить репутации бренда, ужесточение экологического регулирования легкой промышленности преимущества производства продукции текстильной и швейной промышленности в Китае сохраняются, хотя и существует тенденция переноса производства в Камбоджу, Индию, Бангладеш.

Кроме того, наблюдается постепенная переориентация производства на внутренний рынок т.е. говорить о конкурентоспособности товаров Глории Джинс на китайском рынке, как рынке сбыта не приходится. Однако стоит рассмотреть стратегии переноса производства: аутсорсинг бизнес-процессов и производственный франчайзинг.

Действительно, у китайских производителей есть все необходимое для оказания услуг по аутсорсингу в данной области: соответствующий опыт, знания, технические средства. При этом товар сохранит конкурентоспособную цену. Однако при выборе данной стратегии необходимо учитывать специфику

[7]http:///industry.imextrade.ru/education/the-industry-of-china/

китайских производителей и обеспечить контроль качества производства (присутствие представителей Глории Джинс на производстве).

Глория Джинс позиционирует себя как вертикально-интегрированный ритейлер, в результате чего стратегия аутсорсинга позволит сконцентрировать усилия именно в области продвижения товара, при этом меньше уделяя внимания производственным процессам.

Что касается производственного франчайзинга безусловным плюсом является то, что франчайзи включается в полный цикл хозяйственной деятельности Глории Джинс и выполняет принятые требования технологического процесса, качества, обучения персонала, оперативной отчетности. В данном случае, необходимо учесть кросс-культурные особенности взаимодействия с китайскими бизнесменами. При этом несмотря на то, что франчайзи юридически является независимым предпринимателем, по договору франчайзинга франчайзер получает право контролировать его деятельность.

Анализ альтернатив выбора франчайзинга и других форм ВЭД в зависимости от условий внешней среды в Республике Казахстан и в Китайской Народной Республике в практике ЗАО «Глория Джинс» отражен в таблице 2.

Таблица 2 - Матрица использования альтернативных форм ВЭД в зависимости от страны присутствия

Страны оперирования	Стратегия продвижения продукции		Стратегия переноса производства	
	Собственная сеть фирменных магазинов	Сбытовой франчайзинг	Аутсорсинг бизнес-процессов	Производственный франчайзинг
Казахстан	X			X
Китай			X	X

Таким образом, анализ альтернатив выбора франчайзинга и других форм ВЭД в зависимости от условий внешней среды в Республике Казахстан и в КНР для ЗАО «Корпорация «Глория Джинс» позволяет сделать вывод о том, что наиболее приемлемыми формами экспансии являются собственная сеть фирменных магазинов и производственный франчайзинг для Казахстана и аутсорсинг и производственный франчайинг – для КНР.

В целом, международный франчайзинг как система ведения бизнеса с учетом его особенностей имеет перспективу дальнейшего роста как на внешнем, так и на российском рынке, что делает разработку данной проблемы практически значимой.

Список использованных источников

1. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособ./под ред. Проф. Е.П. Пузаковой.-М.: Экономист, 2008.
2. Дельтей Ж. Франчайзинг./пер. с фран. под ред. В.И. Черенкова.-СПб: Издательский Дом «Нева»,2003. -346с.
3. Омельченко Т.В. Франчайзинг в системе внешнеэкономической деятельности региона: моногр./Т.В. Омельченко, В.И. Самофалов; Рост.гос.экон.ун-т (РИНХ).-Ростов н/Д, 2011. –С.255.
4. Черенков В. И. Внешнеэкономическая деятельность: основные операции : учеб. пособие / В. И. Черенков. — Ростов н/Д : Феникс, 2007. — 541с.
5. Аргументы и Факты Казахстан (Алматы), № 30 (1603), 27.07.2011г.
6. International Franchise Association: www.franchise.org
7. http//worldfranchising.ru/success-Stories
8. http//www.rosinter.ru/franchising/
9. http://franchise-economics.com/resources-2/franchise-economic-statistics
10. http://www.forbes.ru
11. http://www.franchiseek.com/Franchise_International_Statistics.htm
12. http://ru.rusfranch.ru/franchising/franchising_in_the_world/expanding_abroad/russian_brands_abroad/481/
13. http://www.forbes.ru/kompanii/potrebitelskii-rynok/246238-value-money-kak-rostovskii-predprinimatel-sozdal-set-gloriya-dz
14. http://investkz.com/articles/2287.html
15. http://kapital.kz/details/21551/v-kazahstane-ozhidaetsya-rost-ekonomiki.html

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ИНСТИТУТОВ

GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON ECONOMIC INSTITUTIONS AND DEVELOPMENTS

Тарасова О. А.
Аспирант Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, г. Ярославль

Научный руководитель: д.э.н., профессор Сапир Е. В.

Аннотация

В работе исследуются проблемы экономической глобализации, ее предпосылок анализируются различные взгляды на периодизацию этапов и динамику. Раскрываются механизмы влияния глобализации мировой экономики на институциональную среду и структуру национального хозяйства. В исследовании получен вывод о неоднозначности влияния глобализации на экономическую динамику национальных экономик различных типов и уровней развития.

Abstract

The article covers issues of economic globalization and the preconditions of this process, it provides the different views on the periodicity of the stages and dynamics. As a result it appears that globalization is one of the leading trends in the world economy.

Ключевые слова

Глобализация; мировая экономика; экономическое развитие; глобальный рынок, институты развития, экономическая динамика, мировой экономический порядок.

Keywords

Globalization; process; the world economy; economic development; global markets, institutions for development, economic dynamics, world economic order

Глобализация, выступая в качестве особого, современного этапа процесса достижения целостности мира, предполагает вступление всех государств, всего общества в новую фазу взаимодействия, которая характеризуется универсальностью и безграничностью. С начала 90-х гг. XX века именно глобализация стала преобладающей теоретической схемой объяснения мирового порядка. Сегодня существует большое количество определений данного понятия. Некоторые являются схожими, а некоторые вступают в противоречие друг с другом. Для того чтобы получить достаточно полное представление о данном феномене, мы приведем определение на основе комплексного подхода, а также рассмотрим несколько интересных трактовок для понимания глобализации как экономического процесса

В общественных науках первыми о глобализации широко стали писать экономисты, которые обратили внимание на факт формирования фактически единого мирового рынка (именно в экономической сфере глобализация была с самого начала очевидной). С экономической точки зрения глобализация представляет собой возрастающую интеграцию рынка товаров и услуг, а также капитала. Основоположником термина «глобализация» принято считать американского ученого Т. Левита, который в 1983 г писал о слиянии рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями (ТНК)[1]. Позднее сформировались иные подходы к определению данного феномена, которые раскрывали различные аспекты глобализации.

В настоящее время ни одна из влиятельных стран не заняла отчетливо выраженную антиглобализационную позицию. При этом экономическая глобализация чрезвычайно повлияла на органы власти и управления этих самых разных стран. «Как только страна, - пишет Д.М. Фельдман, - внедряется в систему глобализации, ее элита начинает анализировать перспективы интеграции и пытается определить свое место в глобальном процессе»[2]. В решении вопроса об этапах глобализации не существует единого мнения.

[1] Тойганбаева А.Е., Кенжебаева З.С. Методологические основы глобализации в развитии мировой экономики // Фундаментальные исследования. - №3. – 2012.– С. 94

[2] Фельдман Д.М. Глобализация как вызов политической элите России // Власть. – 2003. - № 2. – С.13.

Каждый автор на основе своих предположений и доказательств приводит свою периодизацию. Юнусов Л.А. считает, что процесс глобализации мировой экономики можно разбить на три этапа:

1) Первый этап (1944–1976 гг.) ознаменовался формированием новой мировой валютной системы (Бреттон-Вудской) и созданием наднациональной организации, наделенной правом следить за функционированием мировой валютной системой — МВФ.

2) 1976–1991 гг. На смену Бреттон-Вудской пришла Ямайская валютная система, впервые вводится в оборот термин «глобализация» (1983 г.), перестает существовать двуполярный мир.

3) Третий этап (1991 г. — настоящее время). В мире остается одна «сверхдержава» — США, укрепляют свои позиции ТНК, стремительно увеличивается международное движение капитала, увеличивается межстрановое расслоение по уровню доходов населения и темпам экономического роста[3].

И.Г. Владимирова рассматривает глобализацию как высший этап интернализации, когда ее постепенное развитие и долго накапливающиеся количественные изменения привели к качественному скачку. При этом международную экономическую интеграцию Владимирова И.Г. характеризует как процесс объединения стран на основе разделения труда между отдельными национальными экономиками, взаимодействия их хозяйств на различных уровнях и в различных формах путем развития глубоких устойчивых взаимосвязей: «В своем развитии интернационализация экономики прошла ряд этапов. Первоначально она представляла собой международное экономическое сотрудничество: затрагивала, прежде всего, сферу обращения и была связана с возникновением международной торговли (конец XVIII — начало XX века). В конце XIX века набирает силу международное движение капитала… Следующим этапом явилась международная экономическая интеграция,

[3] Юнусов Л. А. Глобализация мировой экономики: понятие и основные этапы // Проблемы современной экономики. - №4(28). – 2008. - http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2246.

объективно обусловленная углублением международного разделения труда, интернационализацией капитала, глобальным характером научно-технического прогресса и повышением степени открытости национальных экономик и свободы торговли… На современном этапе происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Существенной их чертой становится глобализация»[4]

А. Зиновьев в монографии «Русская трагедия» раскрывает этапы глобализации с точки зрения ведения мировой борьбы США со своими противниками, которые в тот или иной момент времени находились и находятся на гребне волны экономического и политического развития. В связи с этим он выделяет три этапа:

1) этап разгрома западным миром советского коммунистического блока, СССР и советского коммунизма. Основную роль при этом сыграли средства холодной войны.

2) этап, где объект агрессии США - мусульманский мир. Этап еще не закончен.

3) период XXI века, ведение войны Запада против Китая и вообще против азиатского коммунизма. Идет подготовка к этой войне, спланированы роли участников ее, включая Россию (ее в первую очередь)[5].

Этапы глобализации по Маслову О.Ю. включают в себя латентный период и основной. За основу анализа при этом берется три аспекта: институциональный аспект глобализации, концептуальный аспект глобализации и финансовый аспект глобализации (автор называет его доллар-глобализация). Основные вехи латентного периода глобализации до 1971 года:

• 1919 – создана Лига Наций – первый надгосударственный институт власти

• 1945 год – создание спектра надгосударственных институтов власти: ООН, МВФ и Всемирного банка.

Основной период включает пять этапов процесса глобализации:

[4] Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. - №3. - 2001. -http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/10.shtml.
[5] Зиновьев А.А. Русская трагедия: Несостоявшийся проект.- Москва: Астрель, 2009. – С. 274-276.

1) С 15 августа 1971 года по 1981 года – свободно-долларовый этап глобализации;
2) С 1981 года – до 1989 года - этап раннего «рыночного фундаментализма» или этап «рейганомики»;
3) С 1989 года – до 11 сентября 2001 года - этап «вашингтонского консенсуса»;
4) С 11 сентября 2001 года – 10 августа 2007 года - этап crush–глобализации или terror-глобализации;
5) С 10 августа 2007 года – начало этапа crisis-глобализации (10 августа 2007 года состоялась первая совместная интервенция центробанков ведущих стран мира - дата начала мирового кризиса)»[6].

Очевидно, что выделение этапов в чистом виде является достаточно условным, в реальной жизни можно лишь обозначить определенные тенденции. В последнее время все чаще приходится слышать об ускорении глобализации. Ускорение темпов объясняется давлением развитых стран, которое позволяет крупным компаниям увеличивать рынки сбыта, за счет расширения производства и эксплуатации дешевой рабочей силы. В связи с этим можно выделить три источника ускорения процесса глобализации в последнее время: фундаментальные изменения в способах коммуникации; новый характер инвестирования; восприятие мира как единого целого[7]. «Тенденция, получающая развитие в одном углу земного шара, быстро находит отклик в местах, отделенных десятками тысяч километров»[8]. Страна, пытающаяся обособиться от глобальных изменений посредством отказа от внешней торговли и инвестиций зарубежного капитала, должна будет все же учитывать, что надежды ее населения формируются знанием об условиях жизни и культурных достижениях внешнего мира. Сегодня, в условиях возросшей роли информационных технологий, усложнения национальных экономических

[6] Маслов О.Ю. Глобализация: этапы глобализации, доллар-глобализация, кризис-глобализация или процесс глобализации глазами мыслящих глобально (заметки по новейшей глобальной истории – часть 26). – 26.09.2009. -http://www.polit.nnov.ru/2009/09/26/glob5ethronolog26/.
[7] Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. – М.:ЛОГОС, 2001. – С. 24.
[8] Фукуяма Ф. Конец истории? // Философия истории. Антология. – М., 1994. – С. 315.

систем, политической нестабильности институциональные изменения требуют повышенного внимания со стороны экономистов и политиков. Ведущие ученые видят причины институциональных изменений в следующем (см. табл.):

Таблица. Трактовки причин институциональных изменений

№	Автор	Причины	Описание
1	Шаститко А.Е., В.Л. Тамбовцев	институциональное проектирование	Деятельность по организации и созданию институтов в соответствии с разработанным планом[9]
2	Д. Норт	1) Изменение в соотношении цен; 2) Изменения под влиянием изменения идей, вкусов, привычек	1) Изменение цен меняет стимулы, испытываемые индивидом в процессе человеческих взаимоотношений 2) Распространяющиеся в обществе в ту или иную эпоху идеи также служат источником изменения институтов, в том числе в эпохи революций.
3	Полтерович В.М..	«трансплантация» (заимствование) институтов,	Целенаправленный перенос институтов из одного территориального образования в другое (в том числе из одного государства в другое)[10]
4	Д. Норт	Внешние факторы — давление, военные угрозы, снижение мировых цен на нефть	В большей степени изменения происходят в формальных институтах.
5	Романовский Д. С.	Создание институтов для достижения определенной цели	Институты являются «результатом преднамеренного замысла. Некоторые субъекты, имеющие определенное влияние (парламент, диктатор, предприниматель), могут самостоятельно создавать институциональную структуру, преследуя определенную цель»[11].
6	Шумпетер Й.	технологический прогресс и инновации	Технологический прогресс создает возможности для институциональных изменений
7	Ковальчук Ю.А., Поляков С.Г., Степнов И.М.	Обновление (рекомбинация) действующих институтов	Трансформация существующих институтов в новые, и обратно[12].
8	Алчиан А.	Наличие конкуренции между институтами	Существование тех или иных институтов объясняется вытеснением из экономической жизни менее эффективных институтов[13]

[9] Шаститко А.Е. Условия и результаты формирования институтов. // Вопросы экономики, 1997, №3

[10] Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наукасовременной России, 2001, №3

[11] Романовский Д. С. Значение экономических институтов в экономической теории // Молодой ученый. — 2011. — №11. Т.1. — С. 153-155.

[12] Ковальчук Ю.А., Поляков С.Г., Степнов И.М. Роль государственного регулирования и институциональной среды в условиях инновационной экономики //Инновации. 2013. №3. С. 21 (18-25)

В условиях глобализации мировой экономики национальные государственные экономические институты и институциональная среда в целом – это те важнейшие основополагающие элементы, благодаря которым структурируется вся экономическая жизнь в глобальном пространстве. Наше исследование позволяет сформулировать некоторые направления совершенствования институциональной среды вовлеченности России в мировой экономический процесс и создания предпосылок для формирования новых экономических институтов взаимодействия национального и глобального уровня:

1. Разделение бизнес-элиты и политической элиты и отказ от государственного фаворитизма в чистом виде.
2. Преодоление несоответствия законодательной базы существующим потребностям общества.
3. Улучшение инвестиционного климата.
4. Отказ от поддержки государством неэффективных производств для решений проблем в краткосрочной перспективе в ущерб интересам эффективных производителей.
5. Укрепление института частной собственности и отказ от «раздаточной» экономики».

Анализ экономических институтов России в последние годы дает все основания полагать, что наше государство в перспективе обладает достаточными ресурсами, чтобы, опираясь на национальные интересы страны, в условиях глобализации мировой экономики, действовать с целью укрепления конкурентоспособности России, увеличения привлекательности для иностранного капитала и экономического роста.

---

[13] Дубровская Ю. В. Анализ институциональной неэффективности местного самоуправления на основе иерархического подхода Проблемы современной экономики, N 2 (38), 2011 http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3575

Литература

1. Тойганбаева А.Е., Кенжебаева З.С. Методологические основы глобализации в развитии мировой экономики // Фундаментальные исследования. - №3. – 2012.– С. 194-198.

2. Момджан К. Об одном многократно упоминаемом процессе // Сумерки глобализации. – М.: АСТ; Ермак, 2004. – С. 38-45.

3. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. – М.: ЛОГОС, 2001. 254 с.

4. Абдуллаев И.З. Информационное общество и глобализация: Критика неолиберальной концепции: Изд-во «Фан ва технология».- Т., 2006. 191 с.

5. Кочетов Э.Г. Глобалистика. Теория, методология,практика: учебник для вузов. – М.: Норма-Инфра-М, 2002. 647 с.

6. Тейт А. Глобализация – угроза или новые возможности для Европы? URL: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/12_5_98.htm (дата обращения: 24.11.2012).

7. Рудакова О.В., Бардовский В.П., Потапова Е.В. Новые аспекты конкуренции в условиях глобализации мировой экономики // Вестник ОрелГИЭТ, 2011.- №1(15). – С. 74-79.

8. Делягин М. Возвращение России: Беседа с директором Института проблем глобализации: что собственно это за процесс глобализации, какие сферы человеческой деятельности он захватывает? // Красная звезда. — 2000. — 9 декабря. – С. 6-18.

9. Бек У. Что такое глобализация? / Пер. с нем. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.

10. Подзигун И.М. Глобализация как реальность и проблема // Философские науки. – 2003. - №1. – С. 5-16.

11. Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: Игры и правила новой эпохи. – М.: ИНФРА-М, 2000. 344 с.

12. Юнусов Л. А. Глобализация мировой экономики: понятие и основные этапы // Проблемы современной экономики. - №4(28). – 2008.

URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2246 (дата обращения: 24.11.2012).
13. Зиновьев А.А. Русская трагедия: Несостоявшийся проект.- Москва: АСТ МОСКВА, 2009. 544 с.
14. Лапкин В.В. Глобальная динамика в эпоху великих потрясения: проблемы концептуализации // История и современность. – 2010. - № 1. – С. 5-27.
15. Фукуяма Ф. Конец истории? // Философия истории. Антология. – М., 1994. – С. 290-311.
16. Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории: глобализация в историческом измерении. – М., 2003. – С. 276.

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ

UNEQUAL ECONOMIC GROWTH AND ITS CONSEQUENCES

Фёдорова А.А.

студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: к.э.н. Арабян М.С.

Аннотация.

В работе рассматривается суть неравномерного экономического развития в современном мире, его влияние на другие сферы жизни общества, последствия.

Annotation.

This work overviews the essence of unequal economic growth in the world, its influence on other spheres of life, consequences.

Ключевые слова: экономика, экономическое развитие, неравномерность, глобальные проблемы, развитие общества, доходы , страны

Keywords: economics: economic growth, inequality, global issues, development of the society, incomes, countries

Неравномерность экономического развития , которая влечет за собой неравномерность и в самом обществе существует издавна. Однако это не значит, что с проблемой не надо бороться. Особенно сейчас, когда неравномерность развития стран достигла огромных масштабов. В нашем веке,

теоретически возможности всего человечества становятся безграничными, нопо факту они доступны лишь некоторым. Это противоречит наиболее фундаментальным принципам социальной справедливости , начиная от понятия , закрепленного во Всеобщей декларации прав человека , что " все люди рождаются свободными и равными в своем достоинстве и правах " .

На самом деле, в настоящее время наблюдаются и положительные стороны. Например, многим странам за последние годы удалось снизить неравенство в доходах, расширить права тех, у кого их вовсе не было. Однако в целом неравенство в мире растет.

Экономическое развитие — это постепенные качественные и эффективные, структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, качества жизни населения, человеческого капитала.

Термин «экономическое развитие» используется в широком и узком смыслах.

По типу экономики различают следующие страны:

- с доиндустриальной экономикой;
- со смешанными укладами экономики;
- с индустриальной экономикой;
- с постиндустриальной экономикой;
- страны с экономикой знаний.

По уровню общего развития страны разделяют на:

- развитые
- развивающиеся
- слаборазвитые

Основным показателем, определяющим экономическое развитие страны,

является ВВП.

Самый низкий ВВП в мире в Конго — 348$, а самый высокий в Катаре — 88222$.

Столь разные цифры приводят к ожидаемым последствиям. Огромные потоки беженцев, нелегальная торговля, расовая дискриминация, преступность, наркобизнес — лишь некоторые из них.

На данный момент больше всего внимания к данной проблеме приковывают международные организации, такие как Организация объединенных наций (ООН), Всемирная торговая организация (ВТО) и многие другие. Они приносят гораздо больше пользы отсталым странам, нежили их власти. Организации запускают благотворительные программы, акции с целью спасения ситуации в самых бедных районах. Помимо упомянутых организаций, ситуацией обеспокоены и многие известные люди.

Размышляя о причинах возникновения глобальных проблем которой безусловно, является моя тема, стоит прежде всего отметить, что все они тесно взаимосвязаны.

Хочется надеяться, что власти государств будут помогать в спасении бедных стран крупным благотворительным фондам , и в мире не останется людей, неспособных удовлетворить базовые потребности в воде и пище, а в месте с этим и сократиться неравномерность экономического развития.

Библиографический список:

- www.wikipedia.com
- http://www.svbic.com/node/24 - «What is economic development?»
- http://top10x.ru/top-10-samyie-bednyie-stranyi-v-mire-2013/ - «ТОП-10 Самые бедные страны мира 2013»

- http://top10x.ru/top-10-samyie-bogatyie-stranyi-mira-2013/ - «ТОП-10 Самые богатые страны мира 2013»
- http://www.bfm.ru/news/49347 - «Сингапур строит богатство на песке»
- http://www.undp.org/content/undp/en/home/mdgoverview/ - «Millennium development goals – The Eight Goals for 2015»

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТИЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ И УРОВНЯ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТАЦИОННОГО ЕДИНСТВА РАБОЧЕЙ ГРУППЫ

RELANTIONSHIP MANAGEMENT STYLE AND VALUE-ORIENTATION OF THE UNITY OF THE WORKING GROUP

Акимова А.И.
Осташковский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель: преподаватель учебной дисциплины «Управление персоналом» Жулего Татьяна Валентиновна

Аннотация

Данная работа представляет собой попытку установить наличие взаимосвязи центральных в кадровом менеджменте объектов: стиля управления руководителя и ценностно-ориентационного единства рабочей группы, а также определить ее качественные характеристики. Содержание работы отражает анализ теоретических подходов к определению сущности рассматриваемых категорий, а также полученные в процессе эмпирического исследования качественно-количественные показатели и выводы.

Ключевые слова

№	Термин	Определение
1	Взаимодействие	процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь
2	Коллектив (рабочая группа)	группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе совместной деятельности высокого уровня развития
3	Организационная культура	способы фиксации и воспроизведения социального опыта в организациях, позволяющие ее членам идентифицировать себя с определенной совокупностью социальных норм и ценностей
4	Персонал	совокупность трудовых ресурсов, которые

		находятся в распоряжении предприятия и необходимы для исполнения определённых функций, достижения целей деятельности и перспективного развития
5	Социально - психологический климат (СПК)	качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности в группе
6	Стиль управления	типичная для лидера (руководителя) система приемов воздействия на ведомых (подчиненных)
7	Сплоченность группы	один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов
8	Управление	функция организованной системы (общества), обеспечивающая сохранение ее структуры, поддержание режима деятельности и реализацию программы по достижению цели деятельности
9	Ценностно-ориентационное единство	совокупность факторов, определяющих эффективность совместной деятельности: отношения каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям и задачам, мотивация членов группы, степень сплоченности группы и качество межличностных отношений
10	Эффективность деятельности группы	отношение достигнутого результата (по тому или иному критерию) к максимально достижимому или заранее запланированному результату

Организационной ячейкой любого предприятия является первичный трудовой коллектив, в котором работники в процессе выполнения совместной деятельности решают общую производственную задачу под руководством одного и того же руководителя. В процессе выполнения множества производственных задач между сотрудниками рабочей группы складываются различного рода отношения, которые под влиянием многочисленных объективных и субъективных факторов могут быть качественно разными. Поскольку межличностное взаимодействие представляет собой область, поддающуюся организации и управлению, то ключевая роль в процессе группового функционирования отводится руководителю.

Реализация производственных целей и задач в рамках выполнения статусных и должностных функций побуждает сотрудников любой организации к совместной деятельности. Эффективность совместной деятельности рабочей группы определяют совокупность факторов, среди которых следует выделить первичные (гигиенические), такие как: количество членов в группе и длительность совместной работы, особенности организационной структуры, определяющей соподчиненность работников организации, иерархия ролевых статусов, окружающая обстановка, степень обеспеченности необходимыми ресурсами и другие. В качестве вторичных (абсолютных) факторов выступают: групповой и индивидуальный уровень профессиональной подготовленности и опыта; индивидуальная и групповая доминирующая мотивация, сработанность и совместимость членов группы, а также исследуемые в работе стиль руководства и степень ценностно-ориентационного единства и сплоченности коллектива.

Стиль управления представляет собой способ (метод) воздействия руководителя на подчиненных, а также формы (манеры, характер) исполнения этих методов, отмечается устойчивость и постоянство этих характеристик в различных управленческих ситуациях.

В основе современных теоретических подходов и определения моделей стилей управления, таких как: «Концепция континуума» Р. Лайкерта, «Управленческая решетка» Р.Блейка и Дж. Моутона, «Ситуационная модель» Ф.Фидлера и других, - заложен классический подход К.Левина, работаная в 30-е годы XX столетия, в котором автор выявил и описал три основных стиля: авторитарный, демократический и либерально-попустительский. Эти стили отличаются друг от друга параметрами: характер принятия решения, степень делегирования полномочий, способ осуществляемого контроля, набор используемых санкций, однако главное отличие состоит в выборе предпочитаемых методов управления. Реализуя поставленные перед научной работой задачи, далее рассмотрим каждый из выделенных стилей с позиции их

сущности, характерных особенностей, эффективности, а также достоинств и недостатков.

Ценностно-ориентационное единство представляет собой отношения каждого члена группы к самой деятельности, ее целям и задачам, а в процессе группового взаимодействия дополняется развитием определенной мотивации членов группы и эмоциональной идентификации с группой.

Таким образом, осуществленное исследование и качественно-количественный анализ полученных результатов позволяют сделать следующие выводы:

1. В группе, где выявлено преобладание авторитарного стиля управления (67%) уровень ЦОЕ соответствует среднему (взаимоадаптационному) – 47%, что определяет ситуационный подход коллектива к решению производственных задач.

2. В группе, где выявлено преобладание демократического стиля (51%), функционирует высокий уровень ЦОЕ - 71%, что проявляется в продуктивном сотрудничестве, сплоченности, согласованности мнений, позиций членов в отношении значимых вопросов.

3. В рабочей группе, где выявлено преобладание попустительского стиля руководителя (63%) - ЦОЕ составляет 30%, что соответствует слабому (низкому) уровню и характеризует преобладание формальных отношений над неформальными, при этом каждый член группы имеет свое личное представление о работе, о коллегах, о правилах взаимодействия.

Таким образом, в процессе выполнения производственных задач между сотрудниками рабочей группы складываются различного рода отношения. Находясь в постоянной динамике, взаимоотношения трансформируются и изменяются таким образом, чтобы коллективная деятельность принесла желаемый результат.

Личностный потенциал руководителя и его управленческая компетентность, адекватность используемых методов и приемов управления – стиля руководства - определяют степень коллективного объединения при решении значимых

вопросов, а также задают направление развития рабочей группы по траектории «коллектив - антиколлектив».

Библиографический список

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учеб. пособ. для студ. сред. проф. учеб. заведений. – М.: Изд .: Академия, 2008. – 224с.
2. Вересов Н.Н. Психология управления: Учеб. пособие. – М.: МПСИоронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2001
3. Веснин В.Р. Управление персоналом: учеб. пособ. – М.: ТК Велби, Изд.: Проспект, 2008г. – 240с.
4. Иванцкевич Д.М., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления. – М.: 1993 г. – 300 с.
5. Кабаченко Т.С. Психология управления. – М.: Рос. пед. аг-во, 1997 г. – 340 с.
6. Кочеткова А.И. Психологические основы современного управления персоналом. – М.: 1999 г.
7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента., пер. с англ., Дело, 1992 г.
8. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. - М.: Знание, 1982.
9. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом. – М.: 2003 г.
10. Толковый словарь по управлению. – М.: Изд-во «Аланс», 1994
11. Управление персоналом организации: учебник под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2006г., 638с.
12. Урбанович А.А. Психология управления: учебное пособие. – Мн. Харвест, 2003 г. – 640 с.
13. Чередниченко И.П., Тельных Н.В. Психология управления, учебник для высшей школы. – Р-н-Д: Феникс, 2004 г.

ЕДИНАЯ ФОРМА СТУДЕНТОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ: УЗНАВАЕМОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

UNIFORM DRESS OF STUDENTS OF RUSSIAN UNIVERSITIES: RECOGNIZABILITY AND RESPONSIBILITY

Алиева И.З., Зяблова А.Е.
студентки «Финансового Университета при Правительстве РФ»,
г. Москва

Научный руководитель: д.э.н., профессор Шаркова А.В.

Abstract

In the scientific paper the factors influencing the implementation of a new project within the framework of Federal law ‘Concerning Education in the Russian Federation’ – the introduction of uniform dress of students of the Russian economic universities – are considered. The importance of such innovation is in detail reflected by means of the analysis of the carried out survey among the students of three universities of Russia and among the Deans of the two faculties of Financial University under the Government of the Russian Federation. The development of the proposed examples of uniform dress for students is completely described. Also the Charter of a major Russian company ‘Rosneft’ was studied for the purpose of determining the dress rules in this organization.The cost calculation of createdexamples of uniform dress for studentswas made and the sources of funding of such innovation are proposed.

Keywords: uniform dress of students, Russian universities, integration of higher educational institutions, the student survey, the legislation of the Russian Federation.

Аннотация

В научной работе рассмотрены факторы, влияющие на внедрение нового проекта в рамках Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» – введение единой деловой формы одежды для студентов

экономических ВУЗов России. Подробно отражено значение и необходимость такого нововведения с помощью анализа проведеннего опроса среди студентов трех университетов РФ и среди деканов двух факультетов Финансового университета при Правительстве РФ. Полностью описаны разработки предложенных вариантов комплектов единой форменной одежды для студентов. Также был изучен устав крупной российского компании «Роснефть» с целью выявления правил дресс-кода в данной организации. Проведен расчёт стоимости разработанных авторами комплектов единой форменной одежды студентов и предложены источники финансирования такого нововведения.

Ключевые слова: единая форма студентов, российские ВУЗы, интеграция высших учебных заведений, опрос учащихся, законодательство РФ.

На сегодняшний день проблема введения студенческой формы не достаточно изучена, социально-экономическое обоснование такого внедрения отсутствует. Однако, в последнее время споры по данной проблематике возобновляются, что указывает на повышающийся интерес общества к данному вопросу.

Цель данного исследования – выяснить необходимость введения в российских ВУЗах единой формы одежды для студентов и оценить социально-экономические последствия такого внедрения.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики на 2013/2014 года, в Российской Федерации насчитывается 578 государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования, в которых обучается 4762000 студентов, из них по программе очного обучения – 2496000 человек. Во многих таких специализированных ВУЗах России уже введена единая форма одежды для студентов, например, в Уральском Государственном Горном Университете, а также во многих военных и медицинских ВУЗах, что регламентируется Федеральным Законом № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Однако, на территории России

отсутствуют законы, которые бы предусматривали обязательность внедрения единой форменной одежды для студентов экономических ВУЗов РФ.

Большинство студентов и деятелей науки задается вопросом, зачем нужна единая форма одежды в российских ВУЗах, считая ее своеобразным пережитком давно ушедшего прошлого, совершенно не актуального в условиях современности. Они полагают, что форма является элементом уравнительного воспитания и обучения, лишающим студентов возможности выражать свою индивидуальность в одежде и являющимся средством их деиндивидуализации. Однако, сторонники нового законопроекта в рамках законов Министерства Образования утверждают, что даже на сегодняшний день введение формы имеет массу преимуществ.

Вопрос о важности студенческой формы периодически встает перед родителями, учениками, педагогами и даже журналистами. Актуальность данной темы постоянно поддерживается развитием нашего общества. Студенты - будущие сотрудники различных учреждений, банков, офисов, и умение правильно выглядеть должно, прививаться еще в студенческие годы. Безусловно, многое зависит от того, как одет человек. Не даром часто можно услышать –«по одежке встречают». Например, для студента очень важно произвести хорошее впечатление при приеме на работу. В плане построения успешной карьеры и грамотного выстраивания отношений с коллегами и клиентами действует правило: «Если вы хотите добиться успеха, одевайтесь как преуспевающий человек». В крупных международных организациях уже сформированы требования к деловой форменной одежде. В наши дни дресс-код офисного работника давно стал наглядным символом успеха и хорошего заработка, создав новое направление в моде. Кроме того, это элемент, который влияет на имидж компании, а его правила прописываются в уставе компании или в трудовых контрактах работников и оговариваются при приеме на работу. Так, например, В «Роснефти» появился строгий дресс-код, который должен обеспечить соответствие сотрудников стратегическим планам компании —

переходу к статусу лидера мировой нефтегазовой отрасли. Как говорится в материалах организации, работникам следует использовать один из четырех стилей во внешнем виде: BusinessBest (для участия в официальных мероприятиях на высшем уровне), BusinessTraditional (для деловых встреч и переговоров с клиентами и партнерами как в офисе компании, так и за его пределами), BusinessCasual (деловой стиль одежды минимальной консервативности) и BusinessFriday (для неформальных встреч и корпоративных неофициальных мероприятий). Все детали определенной деловой одежды компании усиливают впечатление о данной организации, так как дресс-код является неотъемлемой частью корпоративной культуры и своеобразным фирменным стилем фирмы, по которому у клиентов будет складываться определенное мнение о ней.

Для достижения поставленной цели был проведен социологический опрос среди студентов трех экономических ВУЗов России – Финансового Университета при Правительстве РФ, Московского Государственного Университета Экономики, Статистики и Информатики, а также Российского Государственного Социального Университета. Опрос целевой аудитории выявил следующие тенденции: 45 процентов респондентов высказались против введения формы. Но оставшиеся 55 процентов опрошенных считают, что такое нововведение необходимо, объясняя это, прежде всего, тем, что форма сможет уравнять как бедных, так и богатых. Такие данные позволяют говорить о том, что спрос на новую услугу существует и что рынок нуждается в подобного рода продуктах.

Помимо опроса среди студентов, были взяты интервью у декана Факультета «Международные Экономические отношения» Финансового Университета при Правительстве РФ - Сумарокова Валерия Николаевича и у декана «Кредитно-экономического факультета»Финансового Университета при Правительстве РФ - Безсмертной Екатерины Рэмовны, которые поддержали идею введения в

российских экономических ВУЗах, в том числе в Финуниверситете, единой деловой форменной одежды для студентов.

Форма – своеобразная визитная карточка каждого учебного заведения. Введение единой формы для студентов в качестве их обязательной повседневной одежды во время нахождения в университете и на официальных мероприятиях вне университета, безусловно, повысит имидж самого высшего учебного заведения и укрепит его позицию в различных рейтингах ВУЗов. Ведь зайдя в уважающую себя организацию, все ожидают увидеть людей в деловых костюмах, что придает серьезности этой фирме. Официальный стиль одежды сможет настроить студента исключительно на рабочий лад и максимально адаптировать к взрослой жизни. Ведь рабочие будни человек одевает не то, чего желает его душа, а исключительно то, что диктует устав предприятия.

Студентам зачастую бывает крайне сложно привыкнуть к таким особенностям жизни. Однако именно офисная форма одежды настроит их на нужный лад. Форма для студентов, как и любая форма, дисциплинирует, приводит к сплоченности, способствует выработке у студентов ощущения общности, коллективизма, общего дела и наличия общих целей, а также обязывает к определенному деловому поведению. Офисная форма позволяет уравнять всех между собой в пределах одного учебного заведения. Она ограничивает возможность конкуренции между студентами в одежде, устраняет визуальную разницу между студентами из семей различного материального достатка, препятствуя расслоению по принципу «богатые/бедные».

Еще один, достаточно насущный вопрос, который необходимо решить – правильный подбор данной единой формы одежды для студентов. Авторами разработаны три модели костюмов: зеленого, синего и черного цветов. Зеленый цвет был выбран не случайно, именно он является официальным цветом Финансового Университета. Комплекция костюма такова: студенты будут одеты в костюм (пиджак и брюки), а студентки - в юбку 3 см выше колена и пиджак. В комплекте к данному костюму идут светло-желтые рубашки для

девушек и парней. К синему костюму предполагаются бледно-розовые рубашки для всех студентов, а также безрукавки (жилетки) для парней и сарафаны для девушек. Что касается, третьего варианта - единой форменной одежды черного цвета, то в комплекте к нему идут белые рубашки и пуловеры с брюками для девушек и парней. Такой комплект одежды студенты могут носить в повседневные будни на занятия, а комплект зеленого или синего цветов одевать на торжественные мероприятия ВУЗа, конференции, форумы, круглые столы и т.д.На каждом комплекте на груди с левой стороны будет изображена эмблема соответствующего высшего учебного заведения для внесения индивидуальности каждого ВУЗа и отличия от остальных.

Для пошива формы необходимо воспользоваться услугами профессионального ателье с собственным дизайнером. Как правило, студенты относятся к такой одежде с крайним благоговением, так как, естественно, желание носить эксклюзив еще никто не отменял. Одной из задач исследования являлся выбор из многочисленных вариантов того ателье, которое бы отвечало следующим критериям отбора:

- приемлемая цена
- высокое качество материалов
- оптовый пошив и предоставление скидки на него
- давно существующая компания
- отзывы клиентов

Одним из ателье, отвечающих всем вышеизложенным критериям, является компания ENCHY, основанная в 1991 году. Сегодня ENCHY – это не просто производство и пошив корпоративной одежды, это фабрика с огромными возможностями разработки имиджа вашей компании, актуального дизайна офисной одежды в соответствии с последними модными тенденциями. Был проведен анализ цен по тем костюмам, что были предложены, рассчитывая по оптовым ценам на 2000 штук. Итак, рассматривая первый костюм, зеленый, цены таковы: мужские брюки стоят 700 рублей, пиджак – 1000 рублей, рубашка

– 400 рублей, юбка – 600 рублей (цены приведены за шт). Если рассматривать второй предлагаемый костюм, то цены неизменны, но за женский сарафан цена – 700 рублей (за шт). В третьем варианте костюмов, черном, парни и девушки представляются в кардиганах и брюках. Женские брюки – 700 рублей, кардиганы – по 500 рублей (за шт). Объективно оценивая ситуацию, можно с уверенностью сказать, что большинство студентов смогут позволить себе красивые деловые костюмы по таким незначительным ценам.

Финансирование введения единой форменной одежды для студентов первого курса предполагается за счет возможностей ВУЗов, так как в бюджете РФ заложена статья для подобного финансирования только федеральных государственных образовательных организаций, реализующих образовательные программы по специальностям и направлениям подготовки в области обороны и безопасности государства. В подобных заведениях обеспечение форменной одеждой обучающихся происходит за счет бюджетных ассигнований бюджетов субъектов РФ. К сожалению, это не предусмотрено для экономических ВУЗов России, поэтому в последующие годы обучения, студенты в праве приобретать единую форму по мере необходимости за свой счет.

Подводя итоги вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время необходимо вводить единую форму в высших учебных заведениях для студентов, большинство которых при опросе высказали свое согласие на ее введение. Безусловно, такое нововведение будет способствовать интеграции российских ВУЗов, объединяя студентов, как единое целое в различных сферах: экономической, социальной, культурной и других. Интеграция должна происходить не только на локальном уровне определенного ВУЗа, но и на региональном – среди всех высших учебных заведений страны, чему будет способствовать проведение многочисленных всероссийских конференций, форумов и круглых столов, на которых каждый ВУЗ сможет продемонстрировать свой деловой статус и повысить имидж за счет единой деловой формы, в которую будут одеты его студенты.

Литература

1. Фабрика корпоративной одежды ENCHY [Электронный ресурс] http://www.enchy.ru/about.html
2. Уральский Горный Университет [Электронный ресурс] http://about.ursmu.ru/simvolika/formennaya-odejda.html
3. Улан-удэнский институт железнодорожного транспорта [Электронный ресурс] http://uuizt.ru/?p=10997
4. Образовательные организации высшего образования.РОССТАТ[Электронный ресурс] http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm
5. Кодекс деловой этики ОАО «НК «Роснефть» [Электронный ресурс] http://www.rosneft.ru/Investors/corpgov/

УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БЕСПРОВОДНЫХ СЕТЕЙ

INFORMATION SECURITY THREATS IN WIRELESS NETWORKS

Антошкин С.В.
аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г.Москва

Научный руководитель: д.т.н., проф. Царегородцев А.В.

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности в беспроводных сетях. Приводится описание актуальных угроз информационной безопасности в беспроводных сетях.

Abstract: the issues relating to the problems of information security in wireless networks. Describing the current information security threats in wireless networks.

Ключевые слова: информационная безопасность, угроза информационной безопасности, беспроводная сеть.

Key words: information security, information security threat, wireless network.

Беспроводные технологии с каждый годом становятся все более незаменимыми в современной жизни человека. В первую очередь это связано с все возрастающими требованиями к мобильности сотрудников, которая непосредственно влияет на скорость принятия решений по важным для компании вопросам. В наше время доступ к корпоративной сети требуется практически каждому служащему, однако прокладка медного кабеля повсюду, где это необходимо - вещь, разумеется, мало осуществимая на практике.

Сеть WLAN (Wireless Local Area Network – беспроводная локальная сеть) – вид локальной вычислительной сети (LAN), использующий для связи и передачи данных между узлами высокочастотные радиоволны, а не кабельные соединения. Это гибкая система передачи данных, которая применяется как расширение - или альтернатива - кабельной локальной сети внутри одного

здания или в пределах определенной территории. Сеть WLAN обеспечивает не привязанную к отдельным помещениям сеть и доступ в Интернет, она дает пользователям возможность перемещаться по территории предприятия или организации, оставаясь подключенными к сети. Также она обеспечивает простое и быстрое построение локальной сети. Беспроводную сеть можно построить там, где нельзя протянуть кабели, за счет этого происходит снижение стоимости самой сети.

Но при множестве плюсов беспроводных технологий передачи данных, имеется один существенный минус: открытая среда передачи информации, которая ведет к возможности беспрепятственного перехвата кодированных потоков, передающихся по сети. Увеличение доли информации, передаваемой по беспроводным каналам, влечет за собой и увеличение доли атак на беспроводные сети (БС). Именно по этой причине столь важен вопрос защиты информации при ее передаче по радиоканалам [2].

На сегодняшний день для обеспечения безопасности любой сети, как проводной, так и беспроводной, необходимо обеспечить решение трех основных проблем: конфиденциальность (данные должны быть надежно зашифрованы), целостность (данные гарантированно не должны быть изменены третьим лицом) и аутентичность (надежная проверка того, что данные получены от правильного источника).

Анализ существующего положения показывает, что основной причиной нерешительности перехода на беспроводные сети являются проблемы информационной безопасности, уровень которой как для отдельных линий, так и для системы в целом, пока не определен.

Принято считать, что безопасности беспроводных сетей угрожают [1]:

• нарушение физической целостности сети;

• подслушивание трафика;

• вторжение в сеть.

Угрозу сетевой безопасности могут представлять природные явления и технические устройства, однако только люди внедряются в сеть для

намеренного получения или уничтожения информации и именно они представляют наибольшую угрозу.

При рассмотрении уязвимостей сетей стандарта 802.11 можно выделить 2 группы угроз: угрозы на сигнальном уровне и угрозы на информационном уровне. Наличие уязвимостей на сигнальном уровне делает весьма проблематичной защиту информационного уровня, на котором должны быть предотвращены:

• целенаправленное искажение передаваемых и получаемых данных;

• перехват информации, которая может быть использована во вред пользователю;

• перехват управления системой связи или информационной системой.

Кроме того, до сих пор не разработана детальная модель угроз, существующих в области цифровых сетей беспроводного доступа, и методов борьбы с ними.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Барановский В. Беспроводная защита // Сети и телекоммуникации. – 2006. 1 сентября [Электронный ресурс]. URL: http://www.setiua.com/?in=seti_show_article&seti_art_ID=179&_by_id=1&_CATEGORY=26 (дата обращения: 15.04.2014).

2. Широкополосные беспроводные сети передачи информации / В.М. Вишневский, А.И. Ляхов, С.Л. Портной и [др.]. – М.: Техносфера, 2005. – 592 с.

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

INVESTMENT PROJECTS AS A FORM OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES

Афанасьева Д.В.
Специалист, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Барнаульский филиал г. Барнаул

Научный руководитель: к.э.н., доцент Мищенко И.К.

Аннотация

В работе рассматриваются теоретические и практические аспекты разработки и обоснования инвестиционных проектов как эффективной формы организации инвестиционной деятельности предприятия. На примере конкретной организации проанализированы виды и показатели инвестиционной деятельности, выявлены проблемы и резервы ее развития. Разработаны, экономически обоснованы и предложены к внедрению на предприятии два инвестиционных проекта.

Abstract

The paper examines the theoretical and practical aspects of the development and justification of investment projects as an effective form of the investment activities of the enterprise. On the example of a particular organization were analyzed types and indicators of investment activity and identified issues and areas of development. Developed, economically justified and proposed the introduction of the company two investments. Two investment projects have been designed economically proved and offered for implementation at the enterprise.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, управление, финансовая устойчивость, экономическая эффективность, прибыль, срок окупаемости.

Keywords: investment, investment project, management, financial stability, economic efficiency, profit, payback period.

В рыночной экономике мотивационное управление охватывает практически все стороны организации и деятельности компании как внутри нее, так и во взаимодействия с другими участниками экономической деятельности.

Для торговых организаций особое значение такой вид мотивационного управления, как мотивация дистрибьютора поставщиком. Дистрибьютор – торговая организация, осуществляющая продажу товаров народного потребления, приобретаемых по договору купли-продажи и дистрибьюторскому соглашению между производителем на долгосрочной или краткосрочной основе за свой счет, с последующей реализацией данного продукта по разным каналам сбыта.

Существует несколько вариантов мотивации дистрибьютора:

1) Скидка, напрямую связанная с объемом закупок. Она является довольно сильным стимулом для дистрибьютора, однако ориентирует его преимущественно на объем продаж.

2) Денежная премия. На месяц ставятся планы и задачи, отслеживается их выполнение, по результатам работы выплачивается премия на счет дистрибьютора.

3) Денежная премия непосредственно для агентов. Для агентов ставят задачи, выполнение которых определяется выполнением каких-либо других задач. Отрицательным является то, что агенты могут стремиться к исполнению одной-двух задач, уделяя недостаточное внимание всем остальным [1].

Правильно построенная система мотивации способствует успешному и своевременному выполнению всех функций, и, следовательно, стабильной работе и высокой конкурентоспособности организации.

В наиболее общем виде конкурентоспособность коммерческой организации определяется совокупностью факторов, характеризующих результативность ее деятельности на рынке [2]. Факторы конкурентоспособности предприятия подразделяются на внешние, не зависящие от организации и практически не подверженные ее влиянию, и внутренние, в большей степени определяемые руководством организации.

В соответствии с теорией М. Портера, достичь конкурентных преимуществ и укрепить позиции на рынке предприятие может тремя способами [3]:

1) Обеспечение более низких издержек на производство и сбыт товара;
2) Обеспечение незаменимости продукта с помощью дифференциации - способности предприятия обеспечить покупателя товаром, обладающим большей ценностью, т.е. большей потребительной стоимостью;

3) Концентрация на сегменте («нише»). При этом предприятия могут стремиться к лидерству за счет экономии на издержках, либо к дифференцированию продукта, либо к совмещению того или иного.

Конкурентоспособность предприятия во многом зависит от занятого на нем персонала. Хорошо подготовленный и обученный персонал с высоким уровнем мотивации на высококачественную работу представляет собой важнейший ресурс и элемент потенциала.

Рассмотрим организацию мотивационного управления на конкретном предприятии - ООО Торговый Дом «Касмалинский» (г. Барнаул Алтайского края), основным видом деятельности которого является оптовая торговля безалкогольными напитками, пивом.

ООО ТД «Касмалинский» является официальным представителем ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод». Около 60% всего объема продукции завода реализуется через Торговый Дом. В настоящее время он осуществляет поставку более 500 покупателям по Алтайскому краю, Кемеровской области и

Горному Алтаю. Темпы реализации продукции растут, предприятие является финансово устойчивым, платежеспособным и рентабельным.

ООО «ТД «Касмалинский» занимает позицию лидера на рынке Алтайского края в сфере оптовых продаж, так как первым пришло на рынок. Во внешней среде организации факторами прямого действия являются потребители, конкуренты, поставщики ресурсов, стратегические партнеры, административные органы, законодательные органы. Факторами косвенного действия внешней среды являются политика, экономика, социология, технология. Во внутренней среде организации факторы косвенного действия - все потенциалы: маркетинговый, организационного развития, производственный, кадровый, информационный, инновационный, антикризисного управления и финансовый.

Коллектив фирмы ООО «ТД «Касмалинский» в г. Барнауле составляет 106 человек. Это профессиональные менеджеры, логисты, операторы, торговые и региональные представители, бухгалтерская и экономическая служба, грузчики, водители-экспедиторы. Большая часть (48,1%) работников компании ООО «ТД «Касмалинский» находится в возрасте от 25 до 35 лет. 49% работников компании имеет высшее образование.

Компания специализируется на продажах конечным торговым предприятиям, поэтому имеет отряд торговых представителей. Главная задача торгового представителя – сделать все необходимое, чтобы торговые точки согласились взять на реализацию продукцию компании.

Информация обо всех торговых точках, полученная торговым представителем, должна быть занесена в информационную систему. Это позволит в дальнейшем не потерять клиента, если торговый представитель перейдет на другой участок или уволится.

Торговый представитель обязан следить за своевременной поставкой товара в магазин, объяснять продавцам, как правильно расставлять его для лучшей продажи, контролировать размещение товара, «пробивать» для товара наиболее выгодное место. Кроме того, он обязан отслеживать, как реализуется

продукция компании на его участке, как торговые точки расплачиваются за отгруженный товар. На основании полученных данных он делает выводы, сколько товара, куда и когда нужно завезти. Согласовывая эту информацию с торговыми точками, торговый представитель регистрирует в информационной базе «Заказ покупателя». Некоторым торговым точкам удобнее самим делать заказы (по телефону, по электронной почте). В этом случает «Заказ покупателя» регистрируют операторы.

На рисунке 1 представлена система обмена информацией ООО «ТД «Касмалинский»:

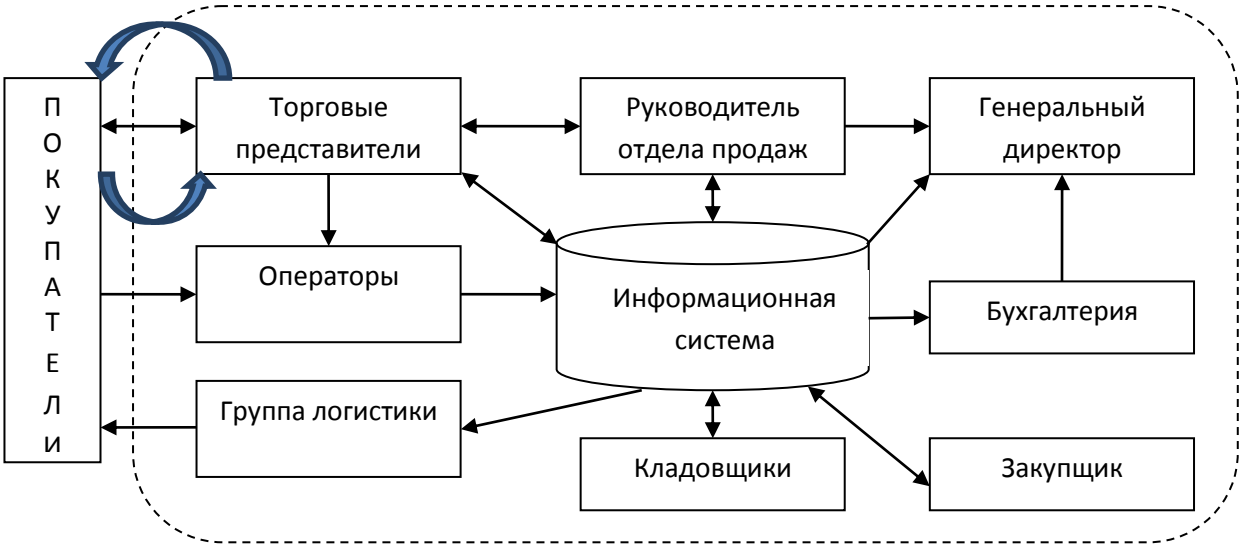


Рисунок 1 – Каналы связей информационной системы ООО «ТД «Касмалинский».

Мотивационное управление на предприятии невозможно рассматривать только с одной, внутренней, стороны. Мотивация может затрагивать как непосредственно сам персонал и влиять на выполнение должностных обязанностей и обстановку в коллективе, так и внешнюю микросреду предприятия (в данном случае посредников – крупные продовольственные магазины, индивидуальные предприниматели) и влиять на их заинтересованность в работе с компанией и увеличении реализации продукции данной компании.

При реализации функций мотивационного управления первоочередное внимание следует уделить мотивации торговых агентов и дистрибьюторов.

1) Совершенствование мотивации торговых агентов.

В организации ООО «ТД «Касмалинский» существует такая проблема, как затруднение со временем принятия заказа от клиента. Следует отметить, что случаются ситуации, когда заказ может быть принят с некоторой задержкой, вследствие чего товар может с запозданием попасть в точку продажи. В первую очередь в ее решении должны быть заинтересованы торговые агенты, которые постоянно работают с покупателями, и должны постоянно улучшать взаимоотношения, обмен информацией, условия работы. Следовательно, необходима более серьезная мотивация торговых агентов на налаживание более быстрого обмена информацией между заказчиками товара (торговыми точками) и офисом компании. Более быстрый обмен информацией позволит организации повысить как частные показатели, так и общую эффективность работы предприятия.

Для соответствующей мотивации сотрудников предлагаем объявить конкурс между сотрудниками на улучшение информационного обмена с клиентами за соответствующее вознаграждение. Соответственно, инициатор получит еще и всеобщее признание. Предлагаем разработку специальной программы с формами для заполнения и установку ее на ПК клиентов и в офисе организации. Это может быть серьезным шагом к решению данной проблемы.

2) Улучшение мотивации дистрибьюторов.

В качестве основного метода стимулирования продаж предлагается предоставление дистрибьюторам скидок при срочной оплате взятой на реализацию продукции. Это будет благотворно действовать на сбытовую деятельность ООО «ТД «Касмалинский»» в двух аспектах:

1) улучшит поток денежных средств путем сокращения сроков получения оплаты с клиентов, что сокращает дебиторскую задолженность и риск возникновения безнадежных долгов;

2) приведет к увеличению объема продажи товаров уже имеющимся и новым клиентам, которые способны платить в течение определенного периода времени и которых привлекает возможность получения увеличенной скидки с цены.

Следующим аргументом является тот факт, что организация в данном случае получает возможность сократить не только объем дебиторской задолженности, но и объем необходимого капитала. Ведь помимо собственно потерь от инфляции в связи с несвоевременностью расчетов с посредниками, компания несет потери, связанные с обслуживанием долга, а также с упущенной выгодой возможного использования временно свободных денежных средств.

Проведем расчет возможной величины скидки дистрибьюторам при реализации товаров для последующей продажи, предоставляемой ООО «ТД «Касмалинский» (табл. 1):

Таблица 1 - Выбор способа расчетов ООО «ТД «Касмалинский» с дистрибьюторами*

Показатель	Вариант 1 (срок оплаты 10 дней при 1 % скидке)	Вариант 2 (срок оплаты 100 дней)	Отклонения (гр.2-гр.1)
Коэффициент падения покупательной способности денег (Ки)	0,92	0,79	-0,13
Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	60	215	+155
Потери от уплаты процентов за пользование кредитами, ставка 15 % годовых, руб.	-	130	+130
Потеря от предоставления 3 % скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	30	-	-30
Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр.3+стр.4+стр.5)	90	345	+255

*рассчитано автором

Таким образом, предоставление ООО «ТД «Касмалинский» однопроцентной скидки с договорной цены при уменьшении срока оплаты позволит компании сократить потери от инфляции, а также расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов в размере 255 руб. с каждой тысячи руб. договорной цены.

Руководитель может варьировать любым параметром в данной схеме, однако наиболее существенным является величина скидки. Она может устанавливаться

различными способами, в том числе и с использованием некоторых формализованных алгоритмов, в которых учтены влияние инфляции и сокращение расходов на поддержание источников финансирования дебиторской задолженности. По предварительным оценкам предоставление скидок на продукцию в случае ранних сроков ее оплаты приведет к росту объема продаж через посредников на 15 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кибанов, А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / под редакцией Кибанова А.Я. – М.: ИНФРА-М, 2010. - 524 с.- (Высшее образование).

2. Мищенко, И.К. О проблеме оценки конкурентоспособности российских коммерческих организаций. – В сб.: Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 3-й международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 24 июня 2011 г. / под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. - Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2011. – 288 с.

3. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: учеб. Пособие / М. Портер. - М.: Вильямс. - 2008. - 453 с.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

PSYCHOLOGICAL-PEDAGOGICAL MANAGEMENT METHODS AS IMPORTANT FACTOR OF PERSONNEL MANAGEMENT

Буяр Е.В.
Львовский институт банковского дела Университет банковского дела Национального банка Украины

Научный руководитель: кандидат педагогических наук доцент кафедры математики и статистики Гладунский В. Н.

Аннотация. Исследовано содержание методов менеджмента и доказывается необходимость выделения среди них педагогических. Обосновывается целесообразность разделения социально-психологических методов на социальные и психолого-педагогические.

Abstract. The meaning of management methods was analyzed. The need for a new group of methods that are pedagogical is proved. Feasibility of division of social- psychological methods into social and psychological-pedagogical is justified.

Ключевые слова: методы менеджмента, персонал, педагогика, психология, конфликтность, успешный менеджер.

Keywords: management methods, personnel, pedagogogy, psychology, conflict, a successful manager.

Наука управления давно существует в форме синтеза многих наук и искусства, постоянно пополняется новыми категориями, понятиями, формами, качествами. Сегодня, в условиях повышения уровня зрелости коллективов совершенствуются, изменяются, появляются новые подходы и методы работы с персоналом. Актуальными становятся методы, основанные на убеждениях,

положительных примерах, которые согласуются с представлениями тех, на кого эти методы направлены.

Исследователи менеджмента преимущественно выделяют три группы методов как способов и приемов воздействия управляющей системы на управляемую. В основном выводы авторов совпадают по названию и содержанию методов. В таблице 1 приведены методы менеджмента, которые выделяют различные авторы:

Таблица 1

Классификации методов менеджмента*

№ п/п	Автор	Методы менеджмента
1.	Лебедев О.Т., Каньковская А.Р.	1. Экономические; 2. Организационно-распорядительные; 3. Социально-психологические.
2.	Фатхутдинов Р.А.	1. Административные; 2. Экономические; 3. Социально-психологические.
3.	Кузьмин О., Мельник О.	1. Экономические; 2. Технологические; 3. Социально-психологические; 4. Административные.
4.	Шегда А.В.	1. Экономические; 2. Организационно-распорядительные; 3. Социально-психологические.
5.	Хмиль Ф.И.	1. Экономические; 2. Организационно-распорядительные; 3. Социальные.
6.	Осовская Г.В., Осовский О.А.	1. Экономические; 2. Организационно-распорядительные; 3. Социальные.

* *Источник:* [составлено автором по данным 2, 3, 4, 5, 9, 10, 13]

Как видно из таблицы все авторы выделяют группу социальных методов, в состав которой входят и психологические.

Хотя социально-психологические методы направлены на повышение активности коллектива, объектами их реализации выступают как коллективы и отдельные личности, так и определенные сферы, которые косвенно влияют на коллектив или личность.

Так, объектами управления при реализации социально-психологических методов выступают:

1. экологичность продукции и окружающей среды;

2. характер человека;

3. особенности психофизиологического развития;

4. система отбора и расстановки кадров;

5. организация рабочих мест;

6. условия труда и отдыха;

7. предотвращение дисфункциональных конфликтов и т.д.

Большинство из этих объектов предусматриваются в социальных планах, но некоторые из них описать в планах возможно лишь в общем виде.

Поэтому, по нашему мнению, с целью дифференциации и повышения роли нематериальных активов целесообразно отделять социальные методы от психологических.

Кроме того, поскольку эту группу методов часто называют воспитательными [2], а менеджер выступает в роли воспитателя, педагога, наставника [3, 4, 5], то целесообразно отделить психологические методы от социальных и выделить психолого-педагогическую группу методов. Впоследствии получим следующее разделение методов по характеру воздействия:

• Экономические;

• Технологические;

• Административные;

• Социальные;

• Психолого-педагогические.

Для подтверждения этого приведем еще некоторые аргументы.

Социально-психологические методы представляют собой совокупность специфических способов воздействия на межличностные отношения и связи, социальные процессы, возникающие в трудовых коллективах. Они включают в себя различные беседы, управление группами, формирование общей и профессиональной культуры, основываются в том числе и на собственном примере [3], а это уже один из принципов педагогики.

Поскольку руководитель исполняет организационно-управленческую деятельность, которая имеет множество социальных, психологических, педагогических, технологических и других параметров, то в управленческой деятельности большое значение имеют опыт руководителя, умение импровизировать и находить творческие, оригинальные решения, и что не мало важно, уметь чувствовать людей , что в первую очередь выступает в роли психологических навыков руководителя [6].

Понятно, что психологические методы базируются на психологии как науке, которая изучает [7]:

• реальное человеческое поведение и психологические функции, которые проявляются в поведении человека;

• наука, описывающая душевные явления;

• наука, объясняющая поведение;

• наука, показывающая отличие людей друг от друга, имеющих одно и то же физическое тело или состояние.

В свою очередь педагогика – это наука о целенаправленном формировании личности и человеческих общностей, обеспечении успеха их жизни и деятельности педагогическими средствами, формами и методами [8].

Поэтому психологические методы ориентируют менеджера на то, что нужно учитывать, а педагогические, скорее ориентируют на то, как действовать и какими методами можно достичь наибольшего эффекта.

Кроме того, большинство психологических и педагогических методов исследования в основном одинаковы. Так к педагогическим методам относят: описание, наблюдение, беседа, опрос, эксперимент, биографический метод, обобщение независимых характеристик, анализ результатов деятельности и др. К психологическим относят по названию такие же методы, как и к педагогическим. Только психологические методы предусматривают изучение психологических явлений в процессе деятельности, а педагогические – изучение результатов обучения, воспитанности, культуры поведения, общения. Поэтому часто педагогические и психологические методы объединяют [12].

Исходя из утверждений, что менеджмент является искусством [3, 9, 10], можно сделать вывод, что и субъект управления, а именно – менеджер, должен обладать искусством общения с людьми, уметь принимать взвешенные, логически и экономически обоснованные управленческие решения, приводя свою организацию к успеху и максимально приближая ее к цели. При этом менеджер должен быть наставником, лидером, который способен зажечь и повести за собой коллектив. А это требует от него довольно хороших знаний истинных потребностей и мотиваций работников, а также индивидуального подхода и внимания к подчиненным, с учетом их психологических особенностей. А это уже эмоционально-социальная и педагогическая стороны деятельности менеджера.

На сегодняшний день до 80% проблем, которые возникают перед менеджером, связаны с человеческим фактором. Поэтому искусство руководителя заключается не только в определении работы подчиненным и установкой коммуникаций, но и с умением предоставить персоналу возможность решать определенные вопросы самостоятельно, высказывать критические суждения, дискутировать, отстаивать собственные мысли. А это уже зависит от мастерства руководителя, среди признаков которого выделяется и психологическое мастерство [11].

Поэтому роль психологических методов менеджмента на современном этапе развития системы управления достаточно высокая, и эта роль постоянно возрастает.

Еще одним аргументом в пользу психолого-педагогических методов менеджмента являются действия менеджера на снижение уровня дисфункциональных конфликтов. Ведь такие конфликты могут негативно повлиять на систему коммуникаций в организации, снизить производительность труда и в общем ухудшить психологический климат в коллективе.

Как утверждают исследователи, большинство межличностных конфликтов, а именно 60%, приходятся на «вертикальные» конфликты, т.е. конфликты,

возникающие между руководителем и подчиненным. А 96% из них связаны с их совместной деятельностью [12].

Практика показывает, что последствия конфликтов выходят преимущественно за рамки их непосредственных участников, и отрицательно влияют не только на «потерпевшего» подчиненного, но и на его окружение.

Согласно наблюдениям, эффективность труда осуществляется в результате потери рабочего времени не только одного работника, но и всех работников подразделения, с которыми вступал в контакт «потерпевший» подчиненный, что в свою очередь, влечет за собой появление других отрицательных последствий.

Установленную зависимость между конфликтом и потерей рабочего времени в течение рабочего дня, когда возник этот конфликт, можно выразить формулой [12]:

$$T = 0{,}7(a-b) + \begin{cases} 0, & k = 0; \\ 0{,}15\sum_{i=1}^{k}(a-c_i), & k \geq 1, \end{cases}$$

где Т – суммарное время потеряное в течение рабочего дня;

a – длительность рабочего дня (час.);

b – количество часов от начала рабочего дня до конфликта между руководителем и подчиненным;

c_i – количество часов от начала рабочего дня до контакта «потерпевшего» подчиненного с i-м коллегой;

k – количество коллег, с которыми контактировал «потерпевший» подчиненный.

Коэффициент 0,7 и 0,15 в формуле – это средние величины, числовое значение которых указывает на то, какую в среднем часть рабочего дня после переживания конфликтной ситуации индивидуум работает с существенно сниженным значением производительности. То есть сам «пострадавший» в среднем 0,7 частей рабочего времени, оставшегося до конца рабочего дня, работает с существенно сниженным значением показателя производительности,

а остальные сотрудники, с которыми «пострадавший» вступил в контакт по поводу конфликта, – в среднем 0,15 частей [12].

Делая выводы важно заметить, что среди методов менеджмента целесообразно рассматривать психолого-педагогические методы как отдельную группу. Под психолого-педагогическими методами менеджмента будем понимать способы влияния на коллектив, группу или отдельную личность, базирующиеся на использовании научных достижений социальной и общей психологии и педагогики. Поэтому перед менеджером состоит задача, чтобы использовать методы управления, которые бы учитывали специфику состава работников, их конфликтность, стрессоустойчивость и, базируясь на этой основе, осуществляли эффективное влияние на коллектив и отдельных работников для координации их деятельности в организации, и тем самым повышали эффективность управления персоналом.

Библиографический список:

1. Гречикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – с. 501.
2. Лебедев О.Т., Основы менеджмента / Учеб пособ. под ред. д-ра эконом. Наук, поф. О.Т.Лебедева. Изд. 2-е, доп. // О.Т. Лебедев, А.Р. Каньковская – СПб.: ИД «МиМ», 1997. – 192 с.
3. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Підручник. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник – К.: 2003. – 416 с.
4. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник. / Ф.І. Хміль – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.
5. Фатфутдинов Р.А. Система менеджмента: Учебно-практическое пособие, 2-е изд. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 1997. – 352 с.
6. Самоукина Н.В. Психология и педагогика профессиональной деятельности: Учебник. / Н.В. Самоукина // - 2-е изд. – М.: Тандем, 2000. – 381 с.

7. Завдання і місце психології в системі наук [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://ekomedtd.com.ua/vvedennya-v-zagalnu-psixologyu/item/zavdannya-%D1%96-m%D1%96sce-psiholog%D1%96%D1%97-v-sistem%D1%96-nauk.html

8. Педагогіка як наука. Предмет і завдання педагогіки [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://ekomedtd.com.ua/pedagogka-yak-nauka-predmet--zavdannya-pedagogki.html

9. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: Дело, 1997. – 704 с.

10. Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посібник / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2002. – 583 с.

11. Андросюк В.М. Педагогічний менеджмент і психодидактика: Навчальний посібник / В. М. Андросюк – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 214 с.

12. Гладунський В.Н. Системний підхід до розроблення і прийняття управлінського рішення (логіко-педагогічні аспекти): монографія / В.Н. Гладунський – К.: УБС НБУ, 2011. – 207 с.

13. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Навчальний посібник / Осовська Г.В., О.А. Осовський – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.

14. Герзон М. Лидерство через конфликт: Как лидеры-посредники превращают разногласия в возможности / Марк Герзон: пер. с англ. [Павла Мирнова]; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 344 с.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

INTERNATIONAL INVESTMENT TO RUSSIA: PROBLEMS AND FUTURE

Виноградова А.А., Кипнис Е.А.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Факультет Международных экономических отношений,

Научный руководитель:ст. преподаватель Чадина Е.В.

Аннотация

В данной работе авторы рассматривают основные показатели и проблемы осуществления иностранного инвестирования в Россию. В первой части работы приводится понятие и классификация иностранных инвестиций, а также этапы развития. Во второй части – законодательная база для осуществления иностранных инвестиций на территории России и привлекательные отрасли российской экономики. В третьей части – анализ статистических данных, а также проблем и перспектив иностранных инвестиций в Россию.

Absrtact

This report shows the main figures and problems of international investment to Russia. In the first part you can see the notification and classification of international investment, and stages of development. The second part provides information about the law for international investment in Russia and the most attractive economic sectors for investment. In the third part – the analysis of statistic data, problems and perspectives of international investment to Russia.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, прочие инвестиции, проблемы, перспективы, Россия.

Key words: investment, foreign direct investment, portfolio investment, other investment, problems, perspectives, Russia.

Российская Федерация обогащена природными ресурсами и имеет высокий промышленный и научно-исследовательский потенциал, но вопрос привлечения иностранных инвестиций в экономику страны стоит довольно остро. Для достойного существования на мировой арене необходимо: повышение конкурентоспособности национального производства, участие в международном финансовом обмене, стремление к открытости экономки и доверию на мировом рынке. Все вышеперечисленное указывает на необходимость создания условий для повышения инвестиционной привлекательности страны.

Одним из наиболее важных показателей инвестиционной привлекательности страны является темп роста ВВП. По итогам 2012 года данный показатель составил 3,4%, а к концу 2013 года произошло резкое сокращение до 1,4%.[1] Данное сокращение связано с тем, что Россия до сих пор придерживается сырьевой модели развития, резервы которой практически исчерпаны. Этот вопрос на протяжении многих лет поднимается ведущими экономистами и политическими деятелями страны, в том числе, в ежегодном Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ, но, к сожалению, до сих пор так и не решен.

Что же касается прогнозов, по данным Министерства экономического развития РФ, темп роста ВВП составит 2,5% в среднем ежегодно до 2030 года с постепенным затуханием к концу периода.[2] Таким образом, мы можем видеть, что в ближайшее время экономика России будет пребывать в состоянии стагнации, которую Правительство РФ планирует поддерживать только за счет сырьевого рынка (прогнозируется увеличение объема экспорта российской нефти на фоне вероятного падения цен на нее, вызванного возможным полномасштабным выходом на рынок ближневосточной нефти). Исходя из этого, российская экономика будет показывать более низкие темпы роста, чем в среднем по миру, а доля России в мировом производстве будет снижаться. Как

[1] Кравченко Л. Дальневосточный экспресс. - //РБК daily онлайн, 26.12.2013

[2] Евстигнеева А. «За стагнацию еще прийдется побороться». - //РБК daily, 2013, № 207.

следствие, инвестиционный климат России станет значительно менее привлекательным для иностранных инвесторов.

По данным Росстата, объем иностранных инвестиций в экономику России в 2013 году составил $170,180 млрд., что на 10,1% больше, чем в аналогичный период 2012 года, когда объем иностранных инвестиций в Россию составил $154,569 млрд.

В Россию поступило $26,118 млрд. прямых инвестиций, что на 39,9 % больше, чем за 2012 год, когда объем прямых иностранных инвестиций в Россию составил $18,669 млрд. Среди них: взносы в капитал составляют $9,976 млрд., кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организации – $14,581 млрд., прочие прямые инвестиции - $1,557 млрд. Доля прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций составила более 15 %.

Объем портфельных инвестиций в 2013 году по сравнению с 2012 годом, когда составлял $1,539 млрд., сократился на 39,9% и составил $1,092 млрд., в том числе $895 млн. – в паи и акции; $186 млн. – в долговые ценные бумаги. Доля портфельных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций в Россию составила менее 1 %.

Прочие инвестиции в 2013 году увеличились по сравнению с 2012 годом, когда составляли $134,118 млрд., на 6,6% и составили $142,970 млрд., среди них $27,345 млрд. – торговые кредиты, $113,950 млрд. – прочие кредиты, $1,675 млрд. – прочее. Доля прочих инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций в Россию составила более 84 %.

Если обратиться к структуре иностранных инвестиций в Россию по видам экономической деятельности, то наибольшая часть иностранных инвестиций в 2013 году была направлена в обрабатывающие производства, чьи поступления составили $89,789 млрд. Из них более половины, а именно $53,869 млрд. было направлено в производство кокса и нефтепродуктов, $12,458 млрд. – в металлургическое производство и производство готовых металлических

изделий, $7,719 млрд. – в производство транспортных средств и оборудования, $5,501 млрд. – в химическое производство. Такая ситуация складывается, возможно, благодаря огромному природно-ресурсному потенциалу России, о чем уже упоминалось в начале статьи. Что касается производства транспорта – у России огромный потенциал в этой области, но не реализованный в полном объеме. Поэтому ведущие мировые производители транспортных средств, такие как BMW, осуществляют прямые иностранные инвестиции в Россию, открывая заводы по производству автомобилей. В торговлю было направлено $31,030 млрд, в финансовую деятельность - $20,121 млрд. В сферу добычи полезных ископаемых поступило $11,424 млрд.

По состоянию на конец 2013 г. накопленные иностранные инвестиции в экономику России выросли на 6 % по сравнению с предыдущим годом, когда составляли $362,358 млрд., и составили $384,1 млрд. Наибольшую долю в накопленном иностранном капитале имеют прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 65,7 % (на конец 2012г. – 60,1 %), доля прямых инвестиций составила 32,8 % (2012 – 37,5 %), портфельных - 1,5 % (2012 - 2,4 %).

Лидерами по накопленным инвестициям в РФ в 2013 году стали Кипр - $69,075 млрд., Нидерланды - $68,176 млрд., Люксембург - $49,192 млрд., Китай - $32,130 млрд.

Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил $127,2 млрд., что на 6,9% меньше, чем в январе-сентябре 2012 года, когда данный показатель составил $135,977 млрд.[3]

К сожалению, в ближайшее время ожидается значительное снижение иностранных инвестиций в Россию. Это связано с неутешительными прогнозами по росту российской экономики, а также с проблемами, которые перечислены ниже.

[3] Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – www.gks.ru

1. Необходимость реструктуризации российской экономики. Как уже упоминалось, Россия придерживается сырьевой модели развития экономики, при этом большинство остальных сфер производства развиты очень слабо. Результатом является наблюдаемое нами замедление темпов роста российской экономики, и как следствие, ухудшение инвестиционного климата в стране.

В сложившейся ситуации было бы эффективно принятие следующих мер: 1) упрощение административно-правового регулирования, снижение бюрократизации, политических, правовых и экономических рисков, а также налоговое стимулирование предприятий, относящихся к сфере промышленного высокотехнологичного и наукоемкого производства; 2) снижение концентрации собственности в руках государства, проведение приватизации; 3) реализация приоритетных проектов с помощью государственно-частного партнерства; 4) формирование системы экспортно-импортных пошлин для наукоемких производств, т.е. стимулирование импорта оборудования и технологий и экспорта готовой продукции; 5) Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций необходимо направлять свою деятельность на снижение барьеров для входа прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли посредством мониторинга инвестиционного климата для высокотехнологичного бизнеса и мониторинга крупных сделок.

2. Высокий уровень офшоризации экономики России. Ежегодно российский бюджет недополучает миллиарды долларов налоговых поступлений из-за компаний, осуществляющих деятельность через офшоры.

Необходимо применять меры по деофшоризации экономики: 1) увеличение числа офшорных зон, с которыми Россия будет производить обмен налоговой информацией; 2) заключение договоров об исключении двойного налогообложения с большим числом стран-офшоров; 3) создание режимов льготного налогообложения в свободных экономических зонах и международных финансовых центрах, аналогичных режимам в офшорных зонах (в большинстве офшоров отсутствуют налоги на прибыль, на прирост капитала, на имущество, налоги на оплату труда); 4) «налоговые каникулы» и

введение плоской шкалы налогообложения прироста прибыли несырьевых компаний; 5) введение целевых налоговых льгот, направленных на поощрение долгосрочных инвестиций в акции, инвестиций в приоритетные отрасли, венчурные компании и высокотехнологичные производства.[4]

3. Не менее актуальной является проблема коррупции российских чиновников. Согласно мнению подавляющего числа инвесторов, данный фактор очень сильно влияет на инвестиционную привлекательность отечественного рынка. В настоящее время из-за коррупции под нереализацию попадают многие проекты, чаще всего это проекты среднего уровня. Так, например, согласно данным Всемирного Банка и Международной Финансовой Корпорации, Российская Федерация занимает 112 место из 185-и возможных по коррупции.[5] Также организация Transparency International, которая ежегодно составляет рейтинг уровня коррупции в разных странах мира, поставила Россию на 133-е место из 174.[6]

Конечно же, для решения данного вопроса необходимо принять, а в будущем осуществлять меры по борьбе с коррупцией. Особо важными мерами можно считать усовершенствование законодательства и разработку национального плана противодействия коррупции.

Рассматривая проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Россию, нельзя не акцентировать внимание на политическом факторе, а именно на ужесточении санкций США против России в связи с присоединением Крыма и Севастополя к Российской Федерацией. Данные действия со стороны западных партнеров могут привести к резкому сокращению потоков инвестиций в Россию, что еще больше окажет пагубное

---

[4] Коллектив авторов под руководством Миркина Я.М. Аналитический доклад «Стратегия развития финансовой системы России: блок «Механизм стимулирования инновационного роста и повышения роли в мировой финансовой архитектуре». – Москва, 2012.

[5] Официальный сайт оценки бизнес-регулирования Doing business - www.doingbusiness.org

[6] Официальный сайт организации Transparency International - www.transparency.org

влияние на темпы экономического роста. Однако, наложение санкций нанесет экономический ущерб и Европе.

Нарастающая политическая напряженность все больше приводит к оттоку средств из России. Данную тенденцию можно объяснить тем, что инвесторы обеспокоены возможными экономическими последствиями вторжения в Крым. Согласно мнению экономистов, дальнейшие санкции, приведут к еще большему оттоку капитала из России. Приведенные утверждения нельзя считать голословными, так как 20 марта, две рейтинговые компании понизили прогноз по долгосрочному суверенному рейтингу России в связи с потенциальным сокращением денежных потоков. «Повышение геополитического риска и перспектива экономических санкций со стороны США и Евросоюза вслед за присоединением Крыма к России могут сократить поток потенциальных инвестиций, вызвать усиление оттока капитала и еще больше понизить экономические показатели России», — говорится в заявлении агентства Standard & Poor's.

По словам старшего экономиста Института международных финансов Любомира Митова, уменьшение притока иностранного капитала в значительной степени скажется на успешной деятельности российским банков и корпораций, многие из которых находятся в серьезной зависимости от иностранных фондов в вопросах финансирования инвестиций и увеличения кредитования. Даже в случае, если Россия не будет продолжать интервенции в украинские города, по оценкам экспертов института, политическая напряженность, скорее всего, приведет к сокращению притока капитала в Россию приблизительно на 20-30%. Это вызовет сокращение инвестиций, а также уменьшение иностранного спроса на российские корпоративные и суверенные облигации и уровня зарубежного банковского кредитования.

«Скорость оттока капитала в первом квартале 2014 года, вероятнее всего, будет чрезвычайно высокой», — говорится в пояснении Eurasia Group, консалтинговой компании, специализирующейся на оценке политических рисков. Действительно, по оценкам Минэкономразвития РФ, в январе-феврале

2014 года отток капитала из России составил $35 млрд., и примерно столько же покинет Россию в марте.

Коммерческие отношения между российскими и европейскими предприятиями и банками не прекратятся в результате ужесточения санкций США в отношении России. Европа в значительной степени зависит от поставок энергоресурсов из России, поэтому многие аналитики отмечают, что в результате сокращения отношений между ЕС и Россией ущерб для ЕС будет значительно больше, чем для России. Другим слабым местом Европы является то, что многие европейские государства еще не восстановились после двухлетней рецессии.

Сильвия Мерлер (Silvia Merler), эксперт бельгийского научно-исследовательского института Bruegel, утверждает, что европейские банки имеют в России около 150 миллиардов долларов в финансовых требованиях, тогда как американские банки имеют всего 40 миллиардов долларов. Учитывая то, что Франция имеет в России около 50 миллиардов долларов в финансовых требованиях, французские банки испытают на себе наиболее сильный удар в результате введения санкций. Италия, Германия и Соединенное Королевство также имеют довольно значительные финансовые требования в России.[7]

По мнению Владимира Осаковского из Bank of America Merrill Lynch, клиенты банка из США уже начали искать выгодные предложения в России, что говорит о том, что распродажа на рынке активов вот-вот пойдет к концу. Однако ситуация может и ухудшиться, особенно, если Запад и Россия начнут войну санкций. Тем не менее, пока вероятность этого сценария, по мнению Осаковского, остается довольно низкой во многом из-за слишком больших издержек.

Создание в России условий для повышения инвестиционной привлекательности является сейчас крайне необходимым, поскольку иностранный капитал способен помочь России в развитии новых технологий и научных разработок, а также передать опыт корпоративного управления ведущих стран мира.

[7] «Санкции США против России могут нанести удар по Европе» - http://inosmi.ru

Привлечение иностранных инвестиций поспособствует улучшению социального и экономического положения России, а также укреплению позиций страны на мировых рынках, поможет раскрыть значительный потенциал, который еще не реализован, и тем самым диверсифицировать российскую экономику и остановить экономический спад. Но инвесторы могут преследовать несколько иные цели, поэтому необходимо сформировать такие условия, которые удовлетворяли бы как интересы России, так и интересы инвесторов.

Список литературы:

1. Федеральный Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 09.07.1999 (в ред. от 06.12.2011).

2. Евстигнеева А. «За стагнацию еще прийдется побороться». - //РБК daily, 2013, № 207.

3. Инвестиции.: Учебник. - / кол. Авторов; под ред. Г.П.Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2008, с.37-41.

4. Информационное агентство «РИА НОВОСТИ» - www.ria.ru

5. Коллектив авторов под руководством Миркина Я.М. Аналитический доклад «Стратегия развития финансовой системы России: блок «Механизм стимулирования инновационного роста и повышения роли в мировой финансовой архитектуре». – Москва, 2012.

6. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ – www.economy.gov.ru.

7. Официальный сайт организации Transparency International - www.transparency.org.

8. Официальный сайт оценки бизнес-регулирования Doing business - www.doingbusiness.org.

9. РБК daily онлайн – www.rbcdaily.ru.

10. Федеральная служба государственной статистики – www.gks.ru.

11. «Финмаркет» - www.finmarket.ru.

12. Экспертный сайт Высшей школы экономики “Open economy” – www.opec.ru.
13. Ernst & Young. Исследование инвестиционной привлекательности России за 2013 год.
14. InoСМИ.ru – www.inosmi.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MODERNIZATION INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A TOOL FOR COMPETITIVE ECONOMY BELARUS

Воробей К.А.
УО «Белорусский Государственный Экономический Университет»
г. Минск

Магистр Экономических Наук Довыдова Ольга Григорьевна

Аннотация. В настоящей работе рассматривается модернизация как процесс обеспечивающий повышение конкурентоспособности предприятий и экономики в целом. Особое внимание обращается на специфику модернизации в Республике Беларусь, где этот процесс является условием выхода на стабильное положительное внешнеторговое сальдо, а также на среднеевропейский уровень жизни со средней заработной платой в 1000 долларов США. Были выделены два тренда в определении «модернизация»: первый, модернизация как замена устаревшего оборудования; второй, как комплексный процесс не только технической, но и экономической, с внедрением современных систем управления предприятием, оптимизацией численности персонала, модернизации. Рассматривается статистика по определению источников ее финансирования. На примере модернизации деревообрабатывающего концерна «Беллесбумпром» были выявлены проблемные вопросы, которые стоит проанализировать и учитывать при составлении и реализации дальнейших инвестиционных проектов.

Abstract. In this paper, we consider the process of modernization with a higher degree of competitiveness of enterprises and the economy as a whole. Particular attention is drawn to the specifics of modernization in the Republic of Belarus, where

the process is a prerequisite for stable output trade surplus , as well as the average European level of life with an average salary of $ 1,000 . Two trends were identified in the definition of "modernization" : first , modernization as replacement of obsolete equipment , and the second , as a complex process not only technical , but also economic, with the introduction of modern enterprise management systems , optimization of headcount modernization. We consider the statistics, which are the sources of its funding. On an example of modernization woodworking "Bellesbumprom" Concern identified problematic issues that are worth to analyze and take into account in the formulation and implementation of future investment projects.

Ключевые слова:

Модернизация, конкурентоспособность, эффективность, инвестиции, производительность труда, инновации.

Keywords:

Modernization, competitiveness, efficiency, investments, labor productivity, innovations.

На современном этапе развития белорусской экономики основной проблемой является обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. В первую очередь это связано с тем, что в 2012 году было окончательно сформировано Единое Экономическое Пространство Беларуси, России и Казахстана (далее ЕЭП), которое установило единый режим и таможенные пошлины на территории стран-участниц. В августе того же года Россия вошла в состав Всемирной Торговой Организации (далее ВТО), что в перспективе приведет к повышению конкуренции на внутреннем рынке ЕЭП. Президент Беларуси Александр Лукашенко заявил об угрозе экономической безопасности страны в связи с данным фактом и потребовал увеличения конкурентоспособности продукции. Оптимальное решение вышеуказанных проблем – модернизация предприятий. Правительство страны начало

реализовывать план по модернизации еще во время предыдущей пятилетки, но активно процесс начался после валютного кризиса 2011 года.

Основные проблемы, с которыми столкнулись промышленные предприятия: отсутствие четкого определения, механизмов и опыта проведения модернизации. В эталонной базе данных нормативно-правовых актов Беларуси можно найти 66 документов, в которых встречается слово "модернизация", но нет определения этого понятия. На сегодняшний день можно выделить 2 тренда: в первом, модернизация – это переход к инновациям, к новой постиндустриальной эпохе; во втором, модернизация – это замена технологического оборудования.

Под комплексной модернизацией предприятия следует понимать проведение технической модернизации (внедрение самых современных технологий и новейших достижений науки и техники, организация производства новых видов товаров и услуг, конкурентоспособных на мировых рынках) в сочетании с одновременным проведением на основе самого передового мирового опыта модернизации системы управления предприятием, систем материального и морального стимулирования наемных работников и руководителей, оптимизации численности работников, соответствующей политики ценообразования на внешних рынках.

Конечной целью, поставленной Правительством, является достижение к 2015 году заработной платы в размере 1000 долларов США, а также приближение к мировому уровню производительности труда.

Проблема финансирования модернизации остается нерешенной, хотя по программе до 2020 года только на модернизацию промышленных предприятий планируется потратить 90 млрд. долларов США [6]. На мой взгляд, наиболее оптимальным в данном случае источником являются иностранные инвесторы, но объема поступающих в белорусскую экономику инвестиций недостаточно. Суть проблемы в нежелании руководства наших предприятий привлекать инвестора. Это связано, как правило, со стремлением инвесторов реструктуризировать производственные процессы и управленческие системы в

организации. Также инвестор желает участвовать в управленческой деятельности. Поэтому даже при необходимости финансовых ресурсов, многие руководители предпочтут кредитную или государственную поддержку, но и данные методы финансирования могут не привести к желаемому результату. В случае с государственной поддержкой, руководство организации менее ответственно относится к распределению средств и рассчитывает на дополнительные дотации. А также отказывается от глобального изменения технологического процесса, модернизации управленческого аппарата, службы маркетинга и т.д.

В целом, государством создаются экономические стимулы, для предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты. Например, при реализации проекта, обеспечивающего близкий к европейскому уровень добавленной стоимости на одного среднесписочного работника, государство возмещает проценты в национальной валюте в размере ставки рефинансирования, в иностранной валюте – в размере ставки по кредиту. При прогнозе увеличения других целевых показателей предоставляются налоговые, таможенные, административные льготы. Все это направлено на стимулирование предприятий осуществлять модернизацию за счет собственных фондов и заемных средств.

Однако стоит отметить, что большинство предприятий нуждающиеся в модернизации имеют уровень рентабельности до 10%, это констатирует Совет Министров. Поэтому большая часть промышленных предприятий не сможет позволить себе осуществление модернизации из собственных фондов.

Для анализа первых экономических результатов управления модернизацией целесообразно рассмотреть промежуточные результаты модернизации деревообрабатывающего концерна «Беллесбумпром». В 2007 году Указом президента в целях организации выпуска импортозамещающей, экспортоориентированной продукции были определены 9 базовых организаций, подлежащих модернизации, – открытые акционерные общества «Борисовдрев», «Витебскдрев», «Гомельдрев», «Ивацевичдрев», «Мостовдрев», «Речицадрев»,

«ФанДОК», «Могилевдрев» и РУП «Мозырский ДОК» [4]. ОАО «Ивацевичидрев» в ноябре 2012 года ввел в эксплуатацию новый цех по выпуску древесно-стружечных и ламинированных плит. Цех практически полностью автоматизирован, на 2 гектарах производственных площадей занято 180 специалистов со средним специальным и высшим образованием. На создание нового производства потрачено более 150 млн евро [1]. Продукция соответствует всем европейским нормам и стандартам, используемые материалы и компоненты – экологически чистые. В долларовом эквиваленте выработка на одного человека в год производимой продукции на старом и новом производстве составляет: $23 тыс. на старом и $224 тыс. на новом [7].

Однако, несмотря на технологический успех, не был в полной мере достигнут показатель по валовой выручке организации, но при этом фиксируется его значительный рост со 178697 млн. руб. в 2011 году до 358951 млн. руб. в первом полугодии 2013 года. У предприятия появились и новые заказчики. 70 процентов продукции экспортируется в Россию, Казахстан, Азербайджан, Кыргызстан, Узбекистан и Таджикистан. Но об эффективности модернизации необходимо судить по другим показателям, а именно чистая прибыль и уровень рентабельности [5]. В первом полугодии 2013 года рентабельность составила 0%, чистая прибыль равна 120 млн. руб., в период модернизации, до введения нового производства рентабельность составляла 19,8% [5].

В двух цехах ОАО "Ивацевичдрев" при средней зарплате 7 миллионов рублей работают 1.300 человек, 300 из которых трудятся на новых площадях. В 2011 году численность персонала (с административным аппаратом) составляла 1160 человек (из них 980 рабочий персонал) [5]. Как результат, не уменьшение численности персонала, а его значительное увеличение. При сопоставлении с выработкой, конечно фиксируется положительный результат, но большие расходы на оплату труда не позволяют предприятию рассчитываться по кредитам и займам. За весь период модернизации “Ивацевичдрев” накопил кредиторскую задолженность в размере более одного триллиона белорусских рублей. Очевидно, что предприятие не сможет организовать своевременно

погашение долгов, даже с учетом того, что государство взяло на себя обязательства по выплате процентов по кредитам.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ОАО «Ивацевичдрев» за 2010-2013 год

Показатель	**2010**	**2011**	**2013 (первое полугодие)**
Выручка от реализации продукции, работ, услуг, млн.руб.	99560	178697	358951
Чистая прибыль, млн.руб.	2786	27859	120
Рентабельность реализованной продукции, работ, услг, в процентах	6,0	19,8	0
Кредиторская задолженность, млн.руб.	9798	81610	100000
Средняя заработная плата, тыс.руб.	995	1880	7000

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [5], информационного меморандума ОАО «Ивацевичдрев»**.**

Основная ошибка данного предприятия – это пренебрежение бизнес-планом и стратегическим планом в целом. Бизнес-план корректировался по ходу модернизации 4 раза, но все равно не смог предостеречь от основных угроз. В качестве исходных данных были взяты заниженные сведения по затратам, в частности, на заработную плату, энергоресурсы, сырье. Не было уделено внимание оптимизации численности персонала, высокий уровень заработной платы и большой штат установили высокий уровень издержек на оплату труда. Следовательно, здесь вопрос к выбранной технологии, которая хоть и увеличила в 10 раз производительность, но все равно требует большого количества рабочего и обслуживающего персонала. Учитывая тот факт, что ранее на производстве использовалось оборудование 1920-1950 года производства, увеличение выработки нового оборудования в 10 раз не является значительно эффективным результатом. Управленческий персонал сделал ставку на обновлении оборудования, при этом сейчас используется оборудование, которое давно используется фирмами-конкурентами.

На основании рассмотренного примера управления модернизацией предприятий Беларуси можно выделить некоторые рекомендации по повышению ее эффективности.

На мой взгляд, стоит уделить большее внимание модернизации структуры управления и персонала. Модернизация должна начинаться с руководства.

В Беларуси должны появиться менеджеры по управлению персоналом. Они должны думать не только над тем, как решить проблемы персонала "сегодня", но и над тем, как построить систему управления HR, чтобы через 5-10 лет компания уверенно оставалась в лидерах рынка. Новые технологии менеджмента не менее, а, может быть, даже более важны, чем новые технологии в производстве.

Министр экономики Беларуси, акцентировал внимание Правительства на вопрос оптимизации численности персонала. Неверное соотношение руководства и производственных рабочий, наличие нецелесообразных по численности предприятий замедляет темпы реформ. Особенность модернизации – это то, что за счет автоматизации производственных процессов уменьшается количество необходимого персонала, а также требует меньшего количества представителей высшего менеджмента.

В Беларуси мало информации о модернизации информационных систем и внедрении современного программного обеспечения, которое обеспечивает: повышение управляемости благодаря получению своевременной и полной информации и аналитики; экономию за счет уменьшения числа ошибок, сокращения персонала; высокую точность; возможность сравнения своих бизнес-процессов с процессами ведущих компаний в отрасли.

Кроме решения проблем технологического производства нужно значительную роль отдавать инфраструктуре. При проектировании новых производств параллельно должны решаться логистические задачи. Значительная доля логистических затрат находится в себестоимости продукции, поэтому оптимизация внутренней и внешней логистики увеличит эффект.

Аудит внутренний и внешний позволит избежать крупномасштабных и дорогостоящих ошибок. Проверка должны производиться на каждом этапе работ, при этом план модернизации должен составляться не параллельно его реализации, а преждевременно. Также руководство при управлении

модернизацией должно осознанно подходить к разработке бизнес-планов и проектов модернизации.

Повышение производственной мощности должно сопровождаться расширением рынка сбыта и ростом объема реализованной продукции, а не ростом складских запасов.

Модернизация должна проводиться не прерываясь, нужно отказаться от взгляда на модернизацию как на разовое мероприятие, отставания от конкурентов должно ликвидироваться каждый день.

Зарубежный опыт свидетельствует об эффективности механизма приватизации. За счет передачи предприятий в частную собственность государство снимает с себя обязанность проведения модернизации, следовательно, концентрируется на отраслях и предприятиях, которые стратегически значимы и обеспечивают экономическую безопасность страны. Частный собственник сам будет заинтересован в модернизации и повышении конкурентоспособности своего предприятия, т.к. от этого напрямую зависит его прибыль. При этом частные предприятия заинтересованы в поддержании эффекта модернизации на перспективу.

Предприятия, осуществляющие план по модернизации должны сокращать затраты через активное внедрение аутсорсинга. Оптимизация структуры управления предприятием через аутсорсинг, путем передачи бизнес-процессов от одной компании к другой, в настоящее время становится более актуальной в Беларуси.

Литература

1. Жук Е. Стружка за опилки / Е. Жук // Вечерний Брест. – 2012. – 28 ноября Информационно-аналитическое агентства «Бизнес-новости» [Электронный ресурс] / Информ.-анал ит. аген. «Бизнес-новости» - Режим доступа: http://doingbusiness.by/ Дата доступа: 25.02.2013

2. Комитет государственного контроля Республики Беларусь [Электронный ресурс] / КГК РБ. – Минск - Режим доступа: http://kgk.gov.by Дата доступа: 25.02.2014

3. О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь №669: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26.05.2011 г., №1209 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс]/ Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011

4. О некоторых мерах по развитию деревообрабатывающей промышленности: Указ Президента, 18.10.2007 г., № 529 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс]/ Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011

5. ОАО «Ивацевичдрев» [Электронный ресурс] / ОАО «Ивацевичдрев». – Ивацевичи - Режим доступа: http:// ivacevichdrev.by Дата доступа: 25.02.2013

6. Петр Прокопович провел пресс-конференцию по вопросам комплексной модернизации экономики // Совет Министров РБ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.government.by/ru/content/4923 Дата доступа: 01.09.2013

7. Производительность труда после модернизации ОАО «Ивацевичдрев» возрасла в несколько раз // Белорусское телеграфное агентство БЕЛТА [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ВИРТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF VIRTUAL PROPERTY IN THE MODERN ECONOMY

Губогло Т.М.
аспирант, Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Научный руководитель: д.э.н., профессор Губарь О.В.

Аннотация

В работе рассмотрены не только теоретические, но и практические аспекты виртуальной собственности. С теоретической точки зрения проанализирована эволюция отношений собственности от античности до наших дней, рассмотрена категория «виртуальная собственность» и эволюция виртуальных миров. Проведено исследование категорий «хостинг» и «доменное имя» как объектов виртуальной собственности. Также рассмотрены виртуальные отношения собственности в виртуальных мирах виртуальных игр.

Annotation

Theoretical and practical aspects of the virtual property are viewed in this study. Evolution of the relations of property from antiquity till our days is analyzed in theoretical terms. Virtual property and evolution of the virtual world are examined. The hosting and the domain name as the objects of the virtual property are studied in the work. Also virtual property of the virtual world of the virtual games is explored.

Ключевые слова: собственность, виртуальная собственность, хостинг, доменное имя, объекты виртуальной собственности, виртуальные игры.

Key words: property, virtual property, hosting, domain name, the objects of the virtual property, virtual games.

В современном обществе отношения виртуальной собственности возникают в процессе купли, продажи и аренды объектов виртуальной собственности. Большинство людей, пользующихся сегодня услугами интернета, обладают объектами виртуальной собственности. У одних в качестве объекта виртуальной собственности открыт почтовый ящик, другие активно пользуются объектами виртуальной собственности в виртуальных мирах, создаваемых в играх. Для полного представления виртуальной собственности, необходимо начать с теоретического исследования категории «собственность».

Попытки определения содержания и структуры отношений собственности были предприняты еще в эпоху Античности. Платон видит корень общественных противоречий и конфликтов в частной собственности, раскалывающей общество на бедных и богатых и побуждающей каждого гражданина думать прежде всего о своих личных интересах.

Процесс осмысления института собственности в эпоху Античности достиг своей кульминации в Древнем Риме. Римское право является системой права, построенного на начале частной собственности. Объём и границы права собственности римляне определяли путем установления правомочий собственника. Основополагающая триада правомочий римского права собственности включает право владения, право пользования, право распоряжения.

Теоретические достижения римского права сформировали базисные представления о собственности на целые столетия и тысячелетия, положили начало формированию юридического подхода к трактовке собственности.

Основоположник экономической науки Адам Смит в известном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» рассматривает природу отношений собственности. Собственность для А. Смита была синонимом богатства в материальном его понимании. Исследователь связывал существование классов общества того времени и присущее ему распределение доходов с возникновением частной собственности на основные ресурсы.

Важный вклад в исследование экономической сущности собственности в

XIX в. был сделан Карлом Марксом и Фридрихом Энгельсом. В их подходе различается экономическое и юридическое содержание собственности. По мнению К. Маркса, субъекты собственности, выступающие в роли товаропроизводителей, должны относиться друг к другу как люди, в чьей воле распоряжаться отдельными вещами. Только тогда вещи могут соотноситься друг с другом как товары. Следовательно, каждый человек может быть собственником товара только по воле другого человека.[1]

Новый подход к анализу отношений собственности был раскрыт в трудах таких представителей неоинституционализма как Р. Коуз, Т.Веблен, А. Алчиан, Г. Демсец, Д. Норт, С. Пейович, Э. Фуруботн, О.Вильямсон, и др..

Основатель американского институционализма Торстейн Веблен в «Теории праздного класса» Веблен говорит о том, что человек ассоциирует свой статус в обществе с наличием собственности: «Как только обладание собственностью становится основой для уважения людей, оно тем самым становится также необходимым для той удовлетворенности собой, которую мы называем самоуважением».[2]

Другой представитель неоинституционализма Дуглас Норт в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» даёт следующее определение прав собственности: «Права собственности — это права, которые индивиды относят к своему труду, к товарам и услугам, находящимся в их владении».[3] Учёный считает, что институт собственности в каждом обществе обусловлен зависимостью от предшествующего развития («path dependency»).

Определение прав собственности можно рассмотреть не только с экономической, философской, но и с юридической точки зрения.

Подробная классификация прав собственности представлена английским юристом Энтони Оноре. Согласно его теории, полный «пучок прав» включает одиннадцать правомочий.

---

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. – М., «Гос. издат-во полит. литературы», 1955.
[2] Веблен Т. Теория праздного класса. - М., "Прогресс", 1984. С.25.
[3] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики./Перевод с англ. Нестеренко А.Н. – М., Фонд экономической книги «Начала»., 1997. С.53.

Содержание, объекты и субъекты собственности также определены в Гражданском кодексе Российской Федерации. Согласно кодексу, «собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону…».[4]

Сравнение вышеупомянутых подходов к отношениям собственности способствует пониманию собственности как важной экономической категории. Использование различных точек зрения относительно определения сущности собственности даёт возможность выделить и объединить её экономическое, юридическое и этическое содержание. В общем смысле собственность понимается как совокупность отношений по поводу прав владения, пользования и распоряжения объектами окружающей действительности.

Для того, чтобы сформировать представление о виртуальной собственности, исследуем сущность понятия «виртуальная реальность».

О возможности существования виртуальной реальности писали философы ранневизантийской эпохи IV века. Василий Великий писал: «Некая реальность может породить другую реальность, законы существования которой не будут сводиться к законам порождающей реальности».[5]

Понятие искусственной реальности было впервые введено Майроном Крюгером в конце 1960-х. А в 1964 году Станислав Лем в своей книге «Сумма Технологий» под термином «Фантомология» описывает задачи и суть ответа на вопрос «как создать действительность, которая для разумных существ, живущих в ней, ничем не отличалась бы от нормальной действительности, но подчинялась бы другим законам?»[6]

Виртуальная реальность – высокоразвитая форма компьютерного моделирования, которая конструирует новый искусственный мир и позволяет

---

[4] Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ с изм., внесенными Федеральным законом от 28.11.2011 N 337-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 27.06.2012 N 15-П - Часть 1.Раздел 2. Статья 209.

[5] Василий Великий. Беседы на Шестоднев. – М., Харвест, 2006. С. 54.

[6] Лем С. Сумма технологий. – М., АСТ. 2012. С.361.

пользователю непосредственно действовать в нем с помощью специальных сенсорных устройств, которые связывают его движения с аудиовизуальными эффектами. При этом зрительные, слуховые, осязательные и моторные ощущения пользователя заменяются их имитацией, генерируемой компьютером.[7]

Виртуальные товары, виртуальные деньги, виртуальная организация и сама виртуальная реальность существуют в условиях развитой виртуальной экономики, которая представляет собой электронную экономику, функционирующую на базе информационно-коммуникационных технологий.[8]

Виртуальная собственность является важным элементом в развитии виртуальных игр, так как игроки манипулируют виртуальными благами, которые могут использоваться только в виртуальном мире. Игроки могут торговать друг с другом виртуальными товарами: мечами, монетами, лекарствами и ядами. Для игр, в которых имеется возможность зарабатывать виртуальные деньги и приобретать виртуальные вещи, виртуальной собственностью являются отношения по поводу прав на владение, пользование и распоряжение виртуальными деньгами и предметами (одеждой, спецтехникой, оружием, автомобилями и другими предметами). Возникновение прав происходит в процессе игры либо при обмене или купле-продаже. Объектами виртуальной собственности игроки могут обмениваться друг с другом в виртуальной игре. Важно отметить, что объекты виртуальной собственности могут как продаваться, так и приобретаться не только за виртуальные, но и за реальные деньги.

Виртуальную собственность можно определить как совокупность отношений по поводу прав владения, пользования и распоряжения объектами виртуальной реальности. В виртуальном мире существуют неформальные договоры, регулирующие отношения виртуальной собственности, которые пользователи всемирной паутины принимают и соблюдают.

---

[7] Словарь по естественным наукам. Глоссарий.ру Электронный источник: http://slovari.yandex.ru/dict/gl_natural/article/163/163_430.HTM. Дата обращения: 09.12.2013.

[8] Маслова А. Виртуальная экономика как проявление виртуализации экономических отношений. Электронный источник: http://www.agequal.ru/Research/6_2011/Maslova.pdf. Дата обращения: 15.12.2013.

Объекты виртуальной собственности покупаются, арендуются и продаются. Ежедневно, посещая множество сайтов, мы не задумываемся над тем, кто является создателем того или иного сайта, какой вид хостинга был приобретён для размещения данной информации на сайте и почему конкретно этот домен указан в адресной строке? Все эти категории: хостинг, домен, адресная строка являются объектами виртуальной собственности, без которых невозможно создание ни образовательного портала, ни социальной сети.

Размещение разного рода информации в виртуальной реальности начинается с выбора хостинга. Хостинг или хост (от англ. hosting) – это услуга по предоставлению ресурсов (дискового пространства) для физического размещения информации на сервере, постоянно находящегося в сети. Хостинг является виртуальной собственностью хостинг-провайдера. Основной функцией хостинга является хранение сайта во всемирной паутине.

В зависимости от вида хостинга цена на интернет-пространство колеблется от 24 до 500 рублей в месяц[9]. Таким образом, хостинг является объектом виртуальной собственности, а хостинг-провайдеры так же, как и обычные предприниматели, являются участниками товарно-денежных отношений.

Одним из средств индивидуализации, как физических лиц, так и хозяйствующих субъектов, в Интернете выступают доменные имена (домены). В настоящее время доменное имя выступает объектом гражданско-правовых сделок: продается, сдается в аренду, выступает, например, вкладом в учредительный капитал общества и т.д.

В настоящее время самым популярным доменом в мире является домен .com, так как коммерческие и тематические сайты, ориентированные на глобальную аудиторию, предпочитают размещать в данном домене. В домене .com можно зарегистрировать доменное имя сразу на несколько лет вперед.[10]

Размер доменного имени ограничивается по административным и техническим причинам. Обычно разрешается регистрация доменов длиной до

---

[9]Тарифы на виртуальный хостинг. Электронный источник: http://www.hostland.ru/services/hosting/. Дата обращения: 11.12.2013.

[10] Самые популярные домены. Электронный источник: http://in-nn.ru/obuchayuwaya_rassylka/domennoe_imya/samye_populyarnye_domeny/. Дата обращения: 11.12.2013.

63 символов. В некоторых странах можно регистрировать домены длиной до 127 знаков. Длинные доменные имена используются для рекламы и привлечения внимания, например[11]:

✓ modestapparelchristianclothinglydiaofpurpledressescustomsewing.com — ресурс ткачихи-христианки, шьющей скромную одежду.

✓ zzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzzz.ru — «самый последний домен Рунета».

✓ abcdefghijklmnopqrstuvwxyzabcdefghijklmnopqrstuvwxyzabcdefghijk.com — проект канадской компании Appwalk.com, предлагает пользователю завести длинный адрес электронной почты.

В развитых странах, например в США, доменные имена являются весьма ценными объектами виртуальной собственности, а рынок доменных имен имеет весьма высокий спрос.[12] Американский журнал Domain Name Journal ежегодно публикует рейтинги 100 самых популярных доменов в мире: в 2011 году самый дорогой домен Social.com (2 600 000 долларов); в 2012 – investing.com (2 450 000 долларов); в 2013 – IG.com (4 700 000 долларов).[13]

Услышав словосочетание «виртуальный мир», каждый человек понимает под этим определением совершенно разные понятия. Для кого-то виртуальный мир – это почтовый ящик, для других – это социальные сети, а для большинства школьников и студентов – это виртуальные игры.

В виртуальных играх геймеры пользуются и распоряжаются объектами своей виртуальной собственности, которые приобретаются путём прохождения новых уровней игры либо путём покупки. Причём, обороты, получаемые с продажи объектов виртуальной собственности, оцениваются в сотни миллионов долларов в год.

Таким образом, мы выяснили, что виртуальная собственность приобретает

---

[11] Самые длинные домены. Электронный источник: http://info.nic.ru/st/25/out_993.shtml. Дата обращения: 12.12.2013.

[12] Губарь О.В., Попов М.В. Интеллектуальная собственность в системе экономических отношений. Монография. Ростов-на-Дону, РГЭУ (РИНХ). 2011. – 10 п.л. – С. 91.

[13] Domain Sales Archive. Электронный источник: http://www.dnjournal.com/archive/domainsales-archive.htm. Дата обращения: 11.12.2013.

всё большую популярность в системе товарно-денежных отношений. Создатели сайтов, хостинг-компании и геймеры взаимодействуют в виртуальной экономике посредством обмена «пучками прав» собственности. Так как виртуальная реальность становится частью обычной жизни людей, теория виртуальной собственности требует более детального теоретического изучения и соответствующего правового оформления.

Категория виртуальной собственности не имеет «прочной» теоретической основы. Только рассмотрев эволюционно категории «собственность» и «виртуальный мир» в отдельности, мы можем прийти к выводу о том, что представляет собой виртуальная собственность.

В настоящее время возрастает популярность виртуальных игр, а вместе с ними развиваются и отношения виртуальной собственности. В связи с этим необходимо изучать виртуальную собственность как экономическую категорию в контексте товарно-денежных отношений.

В независимости от профессии, политических убеждений, пола и др. характеристик в виртуальном мире пользователи интернет-пространства могут обладать объектами виртуальной собственности, которые они не в состоянии приобрести в реальном мире. Погружаясь в «зеркальный мир», люди осуществляют свои мечты посредством обмена «пучками прав» виртуальной собственности. В виртуальных играх геймеры обмениваются объектами собственности посредством купли-продажи, что ведёт к развитию товарно-денежных отношений в виртуальном мире.

Литература

1. Василий Великий. Беседы на Шестоднев. – М., Харвест, 2006. С. 54.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. - М., "Прогресс", 1984.
3. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ с изм., внесенными Федеральным законом от 28.11.2011 N 337-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 27.06.2012 N 15-П - Часть 1.Раздел 2. Статья 209.

4. Губарь О.В., Попов М.В. Интеллектуальная собственность в системе экономических отношений. Монография. Ростов-на-Дону, РГЭУ (РИНХ). 2011. – 10 п.л.
5. Лем С. Сумма технологий. – М., АСТ. 2012.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. – М., «Гос. издат-во полит. литературы», 1955.
7. Маслова А. Виртуальная экономика как проявление виртуализации экономических отношений. Электронный источник: http://www.agequal.ru/Research/6_2011/Maslova.pdf. Дата обращения: 15.12.2013.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики./Перевод с англ. Нестеренко А.Н. – М., Фонд экономической книги «Начала»., 1997.
9. Самые длинные домены. Электронный источник: http://info.nic.ru/st/25/out_993.shtml. Дата обращения: 12.12.2013.
10. Самые популярные домены. Электронный источник: http://in-nn.ru/obuchayuwaya_rassylka/domennoe_imya/samye_populyarnye_domeny/. Дата обращения: 11.12.2013.
11. Словарь по естественным наукам. Глоссарий.ру Электронный источник: http://slovari.yandex.ru/dict/gl_natural/article/163/163_430.HTM. Дата обращения: 09.12.2013.
12. Тарифы на виртуальный хостинг. Электронный источник: http://www.hostland.ru/services/hosting/. Дата обращения: 11.12.2013.
13. Domain Sales Archive. Электронный источник: http://www.dnjournal.com/archive/domainsales-archive.htm. Дата обращения: 11.12.2013.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «АЛТАЙВАГОН»)

Демакова К.Б.
Студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Барнаульский филиал
г. Барнаул

Научный руководитель: к.э.н., доцент Мищенко И.К.

Важность корпоративной культуры организации для успешного функционирования является общепризнанной во всем мире. Поскольку интерес к корпоративной культуре в России проявился относительно недавно, и эта область знания еще не до конца изучена, то исследование механизмов совершенствования корпоративной культуры с целью повышения эффективности труда обуславливает актуальность данной работы.

Корпоративная культура направлена на повышение трудового потенциала организации и выражает ее основные ценности. Сегодня не остается сомнений в том, что организационная культура существует в любой компании, и ей можно и необходимо управлять. Одним из действенных инструментов трансляции корпоративной культуры персоналу и получения обратной связи, являются коммуникации. Обмен информацией не будет эффективен если после этого не происходит процесс решения проблем, в противном случае это лишь затраты труда и времени.

Компании с развитой организационной культурой или работающей над ее развитием свойственно наличие принятой корпоративной символики и корпоративного стиля, лозунгов, а так же существуют организационные табу, ритуалы и мифы. Корпоративный стиль призван подчеркивать индивидуальный имидж компании и выражать ее ключевые ценности языком графики. Корпоративный стиль выражается в оформлении деловой документации, офисного пространства, а также во всех коммуникациях.

Существует множество аспектов, влияющих на эффективность персонала –

вовлеченность сотрудников в работу, система мотивации, отношения в коллективе, характеристики самого персонала и т.д. На многие эти аспекты влияет организационная культура.

ОАО "Алтайвагон" - одно из крупнейших предприятий России по производству грузовых вагонов. Оно расположено на территории Алтайского края в городе Новоалтайске. Площадь территории, занимаемой предприятием, составляет 116,5 га. ОАО «Алтайвагон» входит в состав ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз».

Основным видом деятельности ОАО Алтайвагон является производство, ремонт и модернизация подвижного состава. Продукция завода поставляется в Казахстан, Эстонию, Белоруссию, Таджикистан, Литву. Для Новоалтайска ОАО «Алтайвагон» является градообразующим предприятием, а продукция завода – визитной карточкой города.

В настоящее время на предприятии работает 4027 человек. На предприятии есть проблема текучести кадров. Так за 2011 год процент уволенных от числа сотрудников на конец года составил почти 24,7 %, а в 2012 году 24,4%, а это почти четверть сотрудников предприятия.

На предприятии существует проблема низкого уровня образования у рабочих – больше половины имеет неполно и полное среднее образование. Ситуация среди руководителей не намного лучше 6% сотрудников занимающие руководящие должности имеют только среднее образование. В настоящее время ОАО «Алтайвагон» испытывает острый дефицит в квалифицированных кадрах.

Организационная культура ОАО «Алтайвагон» складывается на протяжении вот уже 70 лет. Завод пережил тяжелые военные годы, периоды экономического спада и нестабильность в стране, что нашло отражение в корпоративной культуре предприятия. У предприятия есть свой узнаваемый логотип. Фирменные цвета – синий и желтый, которые можно наблюдать в общем оформлении, а так же в спецодежде работников. Предприятие занимает большую территорию и находится в самом центре города, что облегчает сотрудникам проезд на работу. Так же на предприятии работает немало людей из ближайших населен-

ных пунктов, поэтому на предприятии существует служебный транспорт (автобусы и микроавтобусы с фирменной символикой) который доставляет и развозит работников по домам. Проходная, через которую проходят все сотрудники предприятия, полностью автоматизирована для сокращения времени на идентификацию человека. Система контроля управления и доступа (СКУД) интегрирована с информационной системой «Галактика».

Главное здание заводоуправления имеет 5 этажей. Светлый, современный и лаконичный интерьер настраивает на работу. В коридорах и холле первого этажа, куда часто попадают кандидаты, находятся информационные стенды. Организация рабочего места спроектирована с учетом профессии и уровня специализации и полностью располагает к эффективной деятельности.

На предприятии с 1945 года выпускается заводская газета «Алтайский вагоностроитель». На четырех полосах поднимаются актуальные вопросы для всех сотрудников, интервью с руководством, информация о предстоящих развлекательных и спортивных мероприятиях, статьи о сотрудниках и их достижениях на производстве. Газета выходит раз в месяц тиражом 3000 экземпляров для того, чтобы каждый работник смог с ней ознакомиться. Заводская газета носит не только информационный характер, но и является одним из способов морального поощрения и инструментом убеждения, а значит снижения вероятности непринятия нововведений.

Для каждого посетителя завода, будь то деловой партнер, студент, школьник или сотрудник самого завода открыт музей ОАО «Алтайвагон». В музее проводятся экскурсии для делегаций, а так же для групп детей из ближайших школ и студентов технических университетов. Такие мероприятия направлены на повышение лояльности к предприятию. В составе ОАО «Алтайвагон» имеется медико-санитарная служба, располагающая отдельным зданием поликлиники. Квалифицированный медицинский персонал проводит профосмотры, профилактику, диагностику и лечение заболеваний работников.

Так же на балансе предприятия находится спортивный комплекс «Восход», ежедневно там тренируется в среднем 500 человек. В спорткомплексе прово-

дятся городские и краевые спортивные мероприятия – Кубок «Алтайвагон» по волейболу, футболу и настольному теннису. На предприятии созданы собственные команды, направленные на сплочение коллектива и поддержания корпоративного духа трудящихся. Так же завод организует спортивные состязания среди школ города.

Поскольку ОАО «Алтайвагон» является градообразующим предприятием, день машиностроителя на предприятии, стараются сделать праздником для всех горожан – бесплатный концерт известных российских и зарубежных артистов и праздничный салют. ОАО «Алтайвагон» является социально ответственным предприятием. На заводе вот уже не одно десятилетие функционирует Совет ветеранов, задачей которого является поддержка бывших и нынешних работников завода. Так же давно существует на предприятии Совет молодежи, но со вступлением «Алтайвагон» в холдинговую компанию СДС- Маш, он заработал с новой силой. Задачей Совета молодежи является поддержка молодых специалистов.

Руководство предприятия старается знакомить каждого своего сотрудника с ценностями компании. В процесс адаптации новых работников входит его знакомство с историей предприятия, внутренней политикой компании и полезными контактами, если возникают вопросы. Для этого выпускается путеводитель по предприятию «Книга нового сотрудника».

Каждое утро сотрудники могут услышать гимн ОАО «Алтайвагон» по корпоративному радио. Гимн предприятия был выбран коллективно путем голосования из вариантов, сочиненных самими сотрудниками. Существует традиция отмечать день рождения сотрудников. Отмечаются и государственные праздники – новый год, 8 марта, 23 февраля, День машиностроителя.

Стиль руководства на ОАО «Алтайвагон» можно назвать авторитарным. Централизация руководства, принятие решений сверху, это обусловлено многим факторами. Сложности, с которыми сталкивалось предприятие за многолетнюю историю своего существования, и именно жесткий стиль управление позволил заводу остаться на рынке. Большая часть кадров - обычные рабочие,

не компетентные в управлении. Правила поведения сотрудников в рабочее время закреплены в должностных инструкциях, в правилах техники безопасности и распорядке дня. Несоблюдение правил поведения всегда сопровождается санкциями (выговор, лишение премий, увольнение). Но как показывает практика, эти меры не всегда бывают результативными.

На наш взгляд, «Алтайвагон» уделяет значительное внимание работе с организационной культурой, осознавая ее важность в повышении эффективности работы персонала, а не просто отдавая дань моде и заглядываясь на западные аналоги.

После проведенного анализа системы управления кадровым составом, трудовых показателей и организационной культуры ОАО «Алтайвагон» можно выделить следующую проблему:

На заводе существует высокая текучесть кадров, что говорит о низкой лояльности персонала, одной из причин этого можно назвать отсутствие индивидуальной работы с сотрудниками.

Несмотря на то, что на предприятии ведется многопрофильная работа по улучшению условий труда и культуры на заводе, развитию чувства причастности и преданности, в большинстве своем проводимые мероприятия носят «массовый» характер, т.е. направлены на весь коллектив в целом.

Так же второй проблемой, выявленной в работе, является снижение рентабельности персонала. Не смотря на то, что выручка за последний отчетный период незначительно выросла, чистая прибыль уменьшилась почти в 4 раза в связи с ростом расходов, в том числе и на персонал.

На данном предприятии можно ввести практику коучинга, а так же практику ведения дела каждого сотрудника с отметкой о его достижениях, информации о пройденном обучении, результаты аттестации и тестирования. Оно может быть основанием к рекомендации на повышение, направление на обучение.

Цель индивидуальной работы с персоналом: способствовать развитию личности сотрудника; показать заинтересованность работодателя в человеке

как в сотруднике; его профессиональном и личном росте; привитие чувства гордости к предприятию и ответственного отношения к работе; на собственном примере демонстрировать образец исполнения обязанностей и соблюдения корпоративной культуры.

Необходимые условия успеха реализации программы: глубокая личная убежденность сотрудника, проводящего индивидуальную работу с персоналом, в важности мероприятий; полнота информации; опыт; взаимное уважение; организаторские способности; эмоциональная устойчивость; умение дать объективную оценку.

Индивидуальная работа с кадрами эффективное дополнение к уже существующей программе кадрового резерва. Для осуществления данного предложения нами был разработан план мероприятий по реализации программы:

1. Подготовка материалов и специальной литературы;
2. Разработка программ индивидуальной работы для разных категорий работников, способов ее проведения, методов оценки результативности;
3. Подготовка положения и сопутствующих документов;
4. Отбор кандидатов на роль коучера из начальников подразделений и мастеров;
5. Обучение кандидатов согласно программе;
6. Организация места проведения индивидуальной работы.

Поскольку работа с персоналом должна выполняться на постоянной основе, использовать специалистов со стороны не эффективно. Предполагается, что выполнением этих задач займутся специалисты отдела по работе с персоналом.

Индивидуальная работа на предприятии должна проводиться в первую очередь с молодыми специалистами, и работниками, чью кандидатуру вынесли на рассмотрение начальники подразделений. Программа предполагает максимальный охват всего коллектива при высоком уровне качества проводимой работы.

Коучинг должен проводиться 1 раз в неделю с молодыми специалистами и 1 раз в месяц с остальным коллективом.

Для категорий «молодой специалист», «новый рабочий» оценка эффективности проводимой работы должна быть проведена через 3 месяца путем беседы с сотрудником отдела по персоналу, анкетирования, обсуждения возникших проблем. Для прочих рабочих раз в пол года – анкетирование и беседа.

На основе результатов эффективности работы начальники подразделений или мастера, проводившие индивидуальную работу, помимо ежемесячной доплаты, может претендовать на единовременную премию, получение почетной грамоты и благодарности. Предлагается так же как элемент мотивации объявить номинацию «Лучшего коучера ОАО «Алтайвагон» и проводить официальное награждение в день машиностроителя.

В индивидуальную работу с персоналом входит ведение рабочей тетради сотрудника, в которой должны быть отражены его обязанности, сильные и слабые стороны, возможности их устранения связанные с его трудовой деятельностью. Совместно с коучером сотрудник определяет перспективные цели и способы их достижения, например, получение повышения, получение максимальной премии, восполнение пробелов в каких либо навыках, уменьшение процента брака в его работе и т.д.

Нами был разработан пакет документов для ведения индивидуальной работы, который включает себя: Индивидуальную программу; Анкетирование по результатам работы; Отчет коучера по результатам работы.

Так же предлагается раз в год проводить среди сотрудников анкетирование на измерения уровня лояльности к предприятию, чтобы определить возможные негативные последствия и вовремя устранить их первопричину. Так же для этой цели нами была разработана анкета, представленная в приложении Ж.

Обучение выбранного списка коучеров - наставников будет проходить в два этапа. Первый этап: проведение семинаров с приглашенными тренерами, для развития таких компетенций как коммуникабельность, способность грамотно доносить и воспринимать информацию, развитие организаторских способностей. Так же на этом этапе будет донесены до персонала цели коучинга и принципы, на которых будет строиться работа.

Второй этап: В качестве преподавателей выступят высококвалифицированные специалисты предприятия для того, чтобы на практике объяснить, как будет проходить индивидуальная работа, что требуется от руководителей, как будет проводиться оценка эффективности и какие преимущество это может дать. Наставники ознакомятся с программами, по которым будет проводиться коучинг.

Для реализации предложение по внедрению практики индивидуальной работы с персоналом потребуется 2428500 рублей.

Второе предложение – проведение конкурса. Целью конкурса является вовлечение всех сотрудников предприятия в процесс изменений. Любой работник может внести предложения по улучшению условий труда и отдыха, либо другие изменения в сложившиеся порядки, выразить недовольство и подсказать способ решения сложившихся проблем.

Программа проведения конкурса рассчитана на 2 месяца с 01.04.2014 по 01.06.2014, с возможностью продления, при положительном отклике со стороны сотрудников и эффекта от мероприятий. Участниками конкурса могут быть все работники ОАО «Алтайвагон». Предложения подаются в виде формулировки проблемы с кратким пояснением необходимости ее решения и само предложение. Предложения в форме заявлений, оформленных в произвольной форме, подаются на бумажном носителе с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, датой и времени подачи. Подача заявления происходит следующим образом: заявление опускается в ящик на центральной проходной предприятия.

Все поступившие предложения классифицируются комиссией на следующие виды: предложение актуальное и выполнимое отправляется на дальнейшее согласование и воплощение; предложение актуальное, но не выполнимое в реалиях предприятия. Может быть использовано для формирования перспективных направлений развития предприятия. Автор получает официальный ответ и благодарственное письмо.

Все поданные заявления рассматриваются членами Комиссии. Из поданных предложений выбираются самые полезные и актуальные. Отобранные предложения передаются на утверждение генеральному директору.

В конце срока проведения конкурса будут выбраны победители, их предложения будут реализованы, кроме того победители получат денежный приз в размере 1000 рублей. Все участники, чьи предложения будут признаны интересными, но пока невозможными к исполнению, официальный ответ и благодарственное письмо.

Для осуществления мероприятий нами был разработан план реализации предложения по проведению конкурса «Нам важно!».

1. Определение направлений проблем, которые будут решаться посредствам предложений.
2. Формирование комиссии, которая:

   - осуществляет сбор заявок и конкурсных материалов участников конкурса;

   - оказывает методическое содействие в проведении конкурса на всех этапах;

   - организует распространение информации о конкурсе, в том числе через газеты;

   - утверждает, обеспечивает приобретение почетных грамот;

   - организует церемонию награждения победителей и участников конкурса;

   - рассматривает иные вопросы, связанные с организацией и проведением конкурса.
3. Установление сроков проведения конкурса;
4. Разработка условий проведения конкурса;
5. Разработка механизма отбора предложений;
6. Разработка мероприятий по награждению победителей;
7. Разработка мероприятий по реализации предложений, формирования документов перспективных путей развития предприятия на основе предло-

женных решений ,а так же формирование перечня не решенных проблем, выявленных сотрудниками предприятия.

8. Написание положения о проведении конкурса. Положение по реализации конкурса, разработанное нами, представлено в приложении И.

Смета расходов на реализацию предложения представлена в таблице 3.2

Для реализации предложения по проведению конкурса направленного на вовлечение персонала потребуется 560000 рублей.

Текучесть кадров зависит от множества факторов: специфики компании, территориального расположения, стадии развития, квалификации, образования и возраста работников.

Для российских предприятий оптимальной считается текучесть кадров около 10%.

Текучесть кадров специалистов и руководителей остается в пределах нормы сменяемости персонала. Текучесть рабочих составила 27,7%, что гораздо выше нормы и уровня текучести кадров других категорий.

Примем затраты за средний показатель 13,5% от годового фонда заработной платы.

Средняя заработная плата на заводе составляет 25053 рубля.

Фонд заработной платы одного рабочего: 25053*12 = 300636 руб.

Затраты на замену одного рабочего составят 300636 *13,5% = 40585 руб.

Затраты на замену уволенных рабочих в течение года: 40585* 918 = 37257030 руб.

Лояльность персонала снижает текучесть кадров, а значит, повышает производительность труда.

Согласно западным исследованиям мероприятия направленные на повышения лояльности персонала, проводимые на промышленных предприятиях, способны сократить текучесть кадров на 10-50%. Снижение текучести кадров на 10 % сократит расходы предприятия на набор персонала на 37257030 – (40585*826) = 3733820 руб. Снижение текучести кадров на 30% сократит расходы предприятия на 37257030 – (40585*642) = 11201460 руб. Снижение теку-

чести кадров на 50 % приведет к сокращению расходов на 37257030 – (40585*496) = 17126870 руб.

Затраты на мероприятия составили 2988500 рублей.

Экономия от снижения текучести кадров на 10 % 3733820 – 2988500 = 745320 руб.

Экономия от снижения текучести кадров на 30% 11201460 – 2988500 = 8212960 руб.

Экономия от снижения текучести кадров на 50 % 17126870 – 2988500= 14138370 руб.

При снижении текучести кадров на 10% рентабельность составит: 745320/2988500*100%=24,9 %

При снижении текучести кадров на 30% рентабельность предложений составит: 8212960/2988500*100%=274,8%

При снижении текучести кадров на 50% рентабельность предложений составит:

14138370/2988500 *100%=473,1%

Можно сказать, что даже при минимально ожидаемом уменьшении текучести кадров, рентабельность мероприятий составит 24,9 %.

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Долганов А.В.
аспирант Финансового университета при Правительстве РФ
г. Москва

Научный руководитель: д.э.н., профессор Максимцов М.М.

Аннотация: Статья посвящена изучению проблем научно-технологического развития и управления инновационной деятельностью на предприятиях. Проанализирован ряд аспектов концептуально-теоретического видения моделей управления инновационной деятельностью. Дано обоснование необходимости изменения модели управления научно-технологическим развитием, излагается идея интегрированного подхода для решения этой задачи.

Ключевые слова: инновационное развитие, технологические инновации, управление, научно-технологические разработки, инновационный потенциал, эффективность.

Abstract

The article is about the problems of scientific and technological development and innovation management in enterprises. Several aspects of the conceptual and theoretical approaches to innovation models were analyzed. The author makes the explanation of necessity of changing the model of management of scientific and technological development.

Keywords: innovation development, technological innovation, management, scientific and technological development, innovation potential, efficiency.

Исследования инновационных научно-технологических аспектов устойчивого развития экономики становятся все более значимыми и востребованными экономической теорией и хозяйственной практикой.

Эволюция взглядов на инновационные процессы и их влияние на экономику нашла отражение в трудах С.Ю. Глазьева, Н.Д. Кондратьева, А. Маршалла, Д. Норта, К. Перес, Р.М. Салоу, О.С. Сухарева, А. Шумпетера и других ученых. Ими дается, прежде всего, оценка значимости и особенности инновационно-технологических процессов на макроэкономическом уровне. В рамках методологических подходов формулируются принципы технологического развития, изучается периодизация и закономерности развития техники и технологии, дается характеристика технологических укладов, исследуются другие аспекты динамики и управления научно-технологическими инновациями. Так Р.М. Салоу и ряд других ученых доказывают, что технологические изменения и инновации, являются ключевыми факторами повышения производительности труда и экономического роста. [1].

Несмотря на то, что имеют место различия во взглядах и оценках классификации технико-технологического развития, теории кризисов и роста, циклических колебаний экономики и других вопросов, инновации всеми учеными рассматривается важнейший фактор эффективной экономики, а инновационный путь развития – как основной тренд формирования стратегии и тактики всех составляющих хозяйственной системы.

Закономерно, что методологическое осмысление процессов инновационно-технологического развития ориентировано на обоснование долгосрочной экономической политики. Авторы концепций и теорий предлагают разнообразные подходы, модели и инструменты управления инновационной деятельностью в различных условиях, то есть в условиях стабильности, роста и кризисов.

При исследовании современной экономической ситуации ряд ученых, таких как Г. Макмиллан, Дж. Кейнс, М.И. Туган-Барановский, О.С. Сухарев,

справедливо отмечают возрастание роли финансовой системы и увеличивающуюся «оторванность» финансовых инструментов от реального сектора экономики, от производственно-технических систем, что негативно сказывается на воспроизводственных процессах. Это свойственно и российской экономике. Однако не только по причине более высокой оборачиваемости денежных средств в финансовом секторе по сравнению с производственным. Но, прежде всего, это обусловлено тем, что отраслям с высокой доходностью, в первую очередь это относится к сырьевым отраслям, присущ меньший риск. Отрасли и производства с длительным производственным циклом, технологически сложные, с высокими затратами и низкой рентабельностью, несмотря на их значимость для развития экономики, не являются привлекательными для инвесторов. Их технологическое отставание особенно заметно и продолжает возрастать.

В рамках данной работы не представляется возможным глубокое исследование причин сложившейся ситуации. Но из сказанного выше можно сделать следующий вывод: на макроэкономическом уровне необходимы меры корректирующего характера, направленные на сглаживание дисбаланса между финансовой и производственной сферой, формирование такой системы управления научно-технологическим развитием, которая обеспечит условия, мотивирующие инновационную активность предприятий, инвесторов, всех участников и элементов, составляющих инновационный процесс и определяющих его динамику.

Проведенный анализ показал, что проблемы прикладного характера, направления совершенствования механизмов и инструментов управления инновационно-технологическими процессами, как стратегическими, так и тактическими, исследованы недостаточно, тогда как их практическая значимость для деятельности предприятий и экономики в целом огромна.

По индексу глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) Россия занимает 64 место из 148 стран, что во многом

связано с сырьевым характером экономики, отставанием по показателям уровня технологического развития и инновационный потенциала.

Изменения, а точнее отказ от сырьевой модели экономического развития страны, связаны с формированием модели основанной на принципе технологической цепочки, когда предприятия работают совместно на конечный результат. При этом внутренняя конкуренция ослабевает, доминирующей задачей становится достижение внешней конкурентоспособности. Очевидно, что выигрывают те страны, которые производят продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Поскольку основу российской экономики составляет производство продукции отраслей с низкой долей добавленной стоимости, то вытекает необходимость формирования новой модели управления инновационными процессами. Эффективность подобной модели доказывается практикой динамичного развития стран, производящих готовую продукцию.

Задачи повышения конкурентоспособности экономики, обеспечения экономической безопасности, роста уровня жизни населения могут быть обеспечены через модернизацию и ускоренное научно-технологическое развитие, через эффективную инновационную деятельность. В сложившихся экономических условиях при выборе моделей модернизации и инновационного развития можно выделить три основных сценария развития:

- инерционный;
- экспортно-сырьевой;
- инновационный.

Перспективы устойчивого роста социально-экономического развития страны связаны с последним. Для предприятий и отраслей наращивание инновационного потенциала имеет два важнейших аспекта: внешний и внутренний.

Первый предполагает формирование и развитие адекватной времени инновационный инфраструктуры, условий, стимулирующих инновационную активность предприятий и организаций. Он связан, прежде всего, с

совершенствованием макроэкономических аспектов управления, управленческими решениями федеральных и региональных властей.

Второй во многом обусловлен способностью предприятий к наращиванию экономического потенциала, наличием внутренних источников модернизации и инновационного развития. На основании проведенных исследований нами делается вывод о том, что через интегрирование внешних и внутренних усилий может быть достигнуто не только усиление инновационных трендов, но и инновационный прорыв в экономике.

Необходимость формирования инновационной модели развития экономики актуализирует потребность в исследовании научно-технологических параметров экономики. Как показывает проведенный анализ, такие исследования есть, но направлены они, как правило, на изучение узкого сегмента проблем, например, связанных со стимулированием инновационной деятельности предприятий, управлением НИОКР и интеллектуальной деятельностью, с проблемами финансирования и внедрения и тиражирования новых научно-технологических разработок.

Литература

1.Миндели Л.Э., Медведева Т.Ю.: Академическая наука в инновационном развитии России [Текст] / Миндели Л.Э., Медведева Т.Ю. - М.: ИПРАН РАН, 2013 – 272 с.

3. Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. [Текст] / Сухарев О.С.М. - «Финансы и статистика», 2012 – 277с.

3. Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function. - The Review of Economics and Statistics. Vol. 39, №. 3 (Aug., 1957), Published by: The MIT Press, pp. 312-320

4. Россия в цифрах, 2013. Статистический сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641

5. World Economic Forum, 2013. The Global Competitiveness Report 2013–2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ОАО «РОССЕТИ»)

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF RISK MANAGEMENT SYSTEM AS THE INSTRUMENT OF ECONOMIC SAFE DEVELOPMENT (THROUGH THE COMPANY CASE OF THE ENERGY ECONOMY JSC “ROSSETI”)

Дудкина Е.В.
аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель - доктор экономических наук, профессор Синявский Н.Г.

Аннотация

В работе анализируются основы и элементы внутренней среды системы управления рисками стратегически значимого хозяйствующего субъекта России - ОАО «Россети». Раскрываются необходимые экономические категории и описывается основополагающие подходы к оценке эффективности систем управления. Рассматривая опыт немецких публичных компаний как показательный для формирования добавленной стоимости компании в долгосрочной перспективе, в работе автор предлагает возможные улучшения методологические основы в поиске критериев эффективности системы управления рисками компании и разработать приемлемые критерии эффективности системы управления рисками ОАО «Россети».

Abstract

Basics and the elements of the internal environment in risk management system of strategically important economic entity of Russia - “JSC Russian Grids” - are analyzed in this paper. It describes relevant economic categories and finds out basic approaches to assess effectiveness of management. Considering experience of German public companies as the benchmark for creating additional value in long-

term perspective, the author offers possible ways to improve methodological basics in terms of searching for the risk management effectiveness criteria and attempts to design these criteria for “JSC Russian Grids”.

Ключевые слова: система управления рисками, эффективность, ключевые индикаторы риска, устойчивое развитие, ключевые показатели эффективности.

Key words: risk management system, effectiveness, KRI, sustainability, KPE.

Система управления рисками, а также система оценки ее эффективности - это глубоко интегрированная область знания, характеризующаяся неоднозначной внутренней взаимозависимостью всех ее составных частей. Данное положение проявляется, во-первых, в увеличении подверженности к модельному риску предприятия, а во-вторых, сложности в «грамотном» осуществлении предписанной политики, что вносит дисбаланс в модель корпоративного управления и формирует «нездоровую» внешнюю и внутреннюю среду для организации. В силу этого выработка методологических основ, а также выделение определенных критериев эффективности на предприятиях рассматривается как один из эффективных путей решения сложившейся проблемы и являются ключевыми для обеспечения устойчивого и экономически безопасного развития компании.

Данная гипотеза демонстрируется на примере развитой системы корпоративного управления и организации риск-менеджмента открытого акционерного общества (ОАО) «Россети» - ведущей компании в секторе электроэнергетики России и обладающей определенными преимуществами на мировом рынке: по протяженности линий электропередачи и количеству потребителей является одной из крупнейших [10].

По результатам анализа был сделан вывод о наличии скоординированной деятельности органов корпоративного управления, руководства и всех сотрудников, направленной на формирование культуры учета соотношения «риск - доходность» при принятии решений, а также на повышение эффективности и устойчивости бизнес-процессов посредством своевременного

выявления рисков, их оценки, анализа, разработки и осуществления мероприятий по реагированию на риски. В качестве аргументов можно выделить следующие факты:

четко определен понятийный аппарат управления рисками, обозначены философия, принципы, политика и стандарт управления риска COSO-ERM как приоритетный для компании с заимствованием принципов стандарта FERMA. Основываясь на заключениях изучения теоретической литературы по данному вопросу, такая комбинация признается наиболее приемлемой;

организационная структура системы управления рисками соответствует многоуровневой корпоративной организационной структуре и глубоко интегрирована в нее; обеспечивается тесное взаимодействие органов управления в горизонтальном и вертикальном аспектах;

выделены основные бизнес-процессы СУР, существуют внутренние регламенты управления рисками, центральным из которых является Политика управления рисками ОАО «Россети», приведены примеры отчетной документации по риск-менеджменту;

применяется собственная рейтинговая система оценка риска, раскрываются ее основные положения [10];

разработаны определенные способы мониторинга эффективности системы управления рисками, которой концентрируется преимущественно на анализе статики и динамики выходных данных бизнес-процесса оценки эффективности СУР; применяется анализ динамики изменения оценки рисков, анализ целостности и полноты действий по снижению рисков и динамики изменения ключевых индикаторов риска (КИР).

Однако существует ряд критических недочетов, а именно: во-первых, в компании не отражены этапы процедуры оценки эффективности и не раскрыта отчетная документация; во-вторых, во внутренних документах не приведены примеры конкретных индикаторов риска и критериев качественного подхода к оценке эффективности (данная информация в отличие от количественных критериев не расцениваться компанией как конфиденциальная); в-третьих,

оценка эффективности фокусируется преимущественно на этапе оценки риска, не принимая во внимание другие бизнес-процессы риск-менеджмента [6].

Данные факты отражаются в общем профиле компании и приводят к выявлению слабых сторон и угроз в SWOT-анализе, согласно которому к слабым сторонам организации относятся сильная изношенность основных фондов, неопределенность относительно сроков формирования целевой модели развития, неэффективная система управления в дочерних обществах, угрозам - несоответствие темпов ввода мощностей от темпов роста потребления, недостаточная эффективность управления, несмотря на заявленную эффективность бизнеса.

Таким образом, в рамках заявленной интегрированной модели управления рисками COSO-ERM данная организация риск-менеджмента является некомплексной и не берет во внимание основные рекомендации по формированию сбалансированной системы показателей согласно модифицированной модели Balanced Scorecard, учитывающей факторы рисков [4,5]. Это отражается в неблагоприятных для акционеров результатах деятельности и многочисленных сбоях в операционной деятельности [7, 4].

В связи с чем, ориентируясь на опыт немецких компаний и анализируя определенные релевантные принципы корпоративного риск-менеджмента страховых компаний, были разработаны предложения по совершенствованию методологических основ и выделены критерии оценки эффективности СУР ОАО «Россети», наиболее важными среди которых являются следующие [5]:

при измерении на уровне субъекта (система управления рисками является глубоко-интегрированной в систему корпоративного управления) акционерное общество должно рассматривать экономическую эффективность управления (процесса) [1];

при разработке методологических основ для оценки эффективности системы управления рисками для ОАО «Россети» необходимо концентрироваться на увеличении стоимости компании для участников (stakeholders) при разумной пропорции делегации полномочий в области

управления рисками. Использование качественных методов оценки эффективности системы управления рисками закладывает основы для осуществления количественных подходов оценки эффективности и позволит добиться ОАО «Россети» соблюдения приемлемого риск-аппетита; при этом, следует отметить, что система показателей должна удовлетворять принципам системы и не должна быть нагроможденной;

качественный подход к измерению проявляется в поэлементном анализе системы управления рисками, ориентируясь на модель COSO-ERM, и проверке наличия следующих критериев оценки эффективности: среди количественных предлагается использовать критерии анализа EVA, CAPM и элементы оценки эффективности инвестиционного проекта; в компании должен иметь место отлаженный процесс управления эффективностью с регламентированным процессом оценки эффективности, а также должна составляться отчетность, сочетающая статический и динамический аспекты.

Именно данные положения должны закладываться в фундамент при построении методологических основ для оценки эффективности системы управления рисками и позволят компании осознать процесс управления рисками предприятия компании с качественно иной стороны как новый эффективный ориентир при формировании стратегического видения фирмы [9].

Следование подобной логике других хозяйствующих субъектов, в особенности акционерных обществ с их непосредственным взаимодействием с большими массами людей - инвесторами, а также самого государства при разработке стандартов создадут условия для развития и правильного функционирования рыночных механизмов в экономике России, а значит, будет способствовать переоценке инвестиционного климата и имиджа России в мировом пространстве.

Библиографический список

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирование и управление: учебное пособие / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных ; Финуниверситет .— М. : Альфа-М : Инфра-М, 2013 .— 368 с.;
2. Волков А. С., Марченко А. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебное пособие. - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://znanium.com;
3. Друкер П. The Practice of Management / Практика менеджмента. М.: Вильямс, 2003г., 398 с.;
4. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию Текст./ Р. Каплан, Д. Нортон. 2-е изд., испр. и доп.; пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-reading-lib.org;
5. Внедрение сбалансированной системы показателей/Horvath&Partners, Перевод с нем. – М.: Альмина Бизнес Букс, 2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://de.scribd.com;
6. Состояние и развитие корпоративного риск менеджмента в России. Отчет по результатам исследования «Марш Риск Консалтинг» по России и СНГ (при поддержке Русского общества управления рисками), апрель – август 2008 г.;
7. COSO enterprise risk management : establishing effective governance, risk, and compliance processes. Application Techniques. - Jersey City, NJ : Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2004, 105 с.;
8. COSO enterprise risk management : establishing effective governance, risk, and compliance processes. Executive Summary - Framework. - Jersey City, NJ : Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2004, 125 с.;
9. Carrel Ph. The handbook of Risk Management: implementing a post crisis corporate culture/ Carrel Ph. - John Wiley, 2010 г.;
10. http://www.rosseti.ru.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

MANAGEMENT OF COMPANY COST IN THE CONDITIONS OF MERGERS AND ACQUISITIONS

Зазуля Е.О.
магистр, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., доцент Капранова Л.Д.

Аннотация

Современное мировое хозяйство сложно осмыслить без сделок по слиянию и поглощению (далее M&A). Повышенная активность в области M&A обусловлена технологическими и экономическими изменениями в условиях активизировавшегося процесса концентрации капитала и либерализации доступа на национальные рынки. M&A-сделки позволяют добиться действенных результатов в осуществлении бизнес-стратегий, ориентированных на прирост доли рынка, экономико-географическую экспансию бизнеса, оптимизацию производственных издержек, рост добавленной стоимости благодаря синергии.

Summary

It is difficult to comprehend the modern world economy without transactions on Merger and Acquisition (further M&A). Hyperactivity in the field of M&A is caused by technological and economic changes in conditions of becoming more active process of concentration of the capital and access liberalization on the national markets. M&A-сделки allow to achieve effective results in implementation the business strategy, focused on a gain of a share of the market, economical and geographical expansion of business, optimization of production expenses, growth of a value added thanks to a synergy.

Ключевые слова

Слияния и поглощения, капитализация, синергетический эффект, стоимость компании, рост добавленной стоимости компании, бизнес-стратегия, чистая рентабельность, финансовый результат.

Keywords

Merger and Acquisition, capitalization, synergetic effect, company cost, growth of a value added of the company, business strategy, true profitability, financial result.

Процессы слияний и поглощений (далее M&A - mergers and acquisitions) относительно новы для России. В нашей стране этот процесс зародился менее 30 лет назад, в то время как на развитых рынках, к примеру, в США данный процесс стал обычным делом, обыденностью, так как функционирует уже более века. В то же время ни в одной стране рынок данных сделок не развивался так стремительно как в России. За столь короткий срок динамика роста объемов слияний превышает среднемировой уровень втрое.

Важность оценки компаний заключается в правильности формирования мнения о выгоде и целесообразности предполагаемой сделки, а в дальнейшем и обоснованности цены приобретения. Значительная роль процесса оценки в ходе проведения сделок по слиянию и поглощению послужила причиной выбора данной тематики для научной работы, а также является обоснованием ее актуальности.

Важнейшее направление анализа процессов M&A представляет лежащая в их основе мотивация, или другими словами причины, которые побуждают участников рынка осуществлять интеграционные процессы. В международной экономической теории существует множество подходов к определению мотивов поведению в сделках M&A. Основополагающая теория, которая объясняет причины возникновения интеграционных процессов, заключается в существовании синергетического эффекта, возникающего в результате реализации M&A-сделки [1, с. 43].

В качестве анализа нами была выбрана одна из самых крупных сделок «слияния и поглощения» двух ведущих производителя минеральных ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий», которая послужила основой для практической части научного исследования.

В 2011 году была заключена сделка присоединения между такими компаниями как ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит». Объединение осуществлено путем приобретения 1 565 151 обыкновенных акций ОАО «Сильвинит», что составляет около 20% размещенных обыкновенных акций компании, по цене 894,5 долл. за бумагу на общую сумму 1,4 млрд. долл. [4]

Безусловно, стратегия слияния, разработанная компанией ОАО «Уралкалий» была ориентирована на увеличение стоимости акционерного капитала в грядущей перспективе. Более подробно о результатах увеличения стоимости компании мы остановимся чуть позже.

Однако для того, чтобы «положительный эффект от слияния» не был просто словами, необходимо оценить величину синергетического эффекта от сделки M&A и рассчитать синергию.

Посмотрим, получила ли компания ОАО «Уралкалий» синергетический эффект. Для этого рассчитаем стоимость компании (Таблица 1).

Стоимость компании (TEV – total enterprise value) – представляет собой стоимость всех обыкновенных акций, которые находятся в обращении, рассчитанная по рыночной цене (MC – market capitalization) за минусом денежных средств и их эквивалентов, прибавляя стоимость долговых обязательств (общий долг), прибавляя доля меньшинства и плюс стоимость всех привилегированных акций компании.

Исходя из того, что цена за акцию ОАО «Уралкалий» на 31 декабря 2010 года составляла 7,41 долл., в обращении находилось 2 100 млн. акций, получаем, что рыночная капитализация (MC) = 7,41 * 2 100 = 15 566,46 млн. долларов. На эту же дату денежные средства и их эквиваленты составили 481,51 млн. долларов, общий долг – 332,88 млн. долларов, доля меньшинства – 0,62 млн. долларов, привилегированных акций компания не

имеет. Отсюда, TEV= 15 566,46 (MC) – 481,51 + 332,88 + 0,62 = **15 418,44** млн. долларов. Таким образом, стоимость компании ОАО «Уралкалий» до объединения составляла **15 418,44** млн. долларов. Стоимость компании на другие даты рассчитаем аналогичным образом. За основу расчета возьмем данные отчетности по МСФО [3].

Таблица 1 - Расчет стоимости компании ОАО «Уралкалий» (рассчитано автором)

URKA	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	30.06.2013
Цена акции, долл.	7,41	7,23	7,73	6,68
Средневзвешенное количество акций в обращении, млн. шт.	2 100	2 698	2 964	2 904
Рыночная капитализация (MC), млн. шт.	**15 566,46**	**19 506,34**	**22 908,70**	**19 410,58**
- денежные средства и их эквиваленты, млн. долл.	481,51	1 009,45	1 386,24	701,99
+ общий долг, млн. долл.	332,88	3 884,58	4 036,55	3 946,45
+ Доля меньшинства, млн. долл.	0,62	12,46	8,27	7,75
Общая стоимость компании (TEV), млн. долл.	**15 418,44**	**22 393,92**	**25 567,27**	**22 662,80**

Общую сумму, которую заплатил ОАО «Уралкалий» информационно-аналитический портал «Mergers.ru» оценивают в 7, 99531 млрд. долл. [2], биржевая стоимость ОАО «Сильвинит» составляла 7,5 млрд. долл., с учетом долга в 1,4 млрд. долл., общая стоимость ОАО «Сильвинит» до сделки равнялась 8,9 млрд. долл. ОАО «Уралкалий» выкупал 20 % ОАО «Сильвинит» за 1,4 млрд. долл., остальные 80 % конвертировались в акции ОАО «Уралкалий». В силу того, что сумма, затраченная ОАО «Уралкалий» на сделку

была меньше стоимости ОАО «Сильвинит», отсюда следует вывод, что ОАО «Уралкалий» оценил ОАО «Сильвинит» ниже его стоимости.

Таким образом, если рассчитать издержки, которые понесла компания на покупку, то получится 7 995,31 –8 900 = - 904, 69, фактически компания не то, что не заплатила никакой премии, а осуществила сделку с премией для себя. Учитывая тот факт, что сделка уже состоялась, мы можем использовать в оценке выгод реальную стоимость ОАО «Уралкалий» до объединения, которая составляла 15 418,44 млрд. долларов. Таким образом, выгоды от сделки = 25 567,27 (цена компании после присоединения ОАО «Сильвинит» по итогам 2012 года) – (15 418,44 + 8 900) = 1 248,83 млн. долл. Следовательно, синергетический эффект составил 1 248,83 млн. долл. Полученные выгоды значительно выше 0, а значит, сделка экономически оправдана. Сделка имеет смысл, если разность «выгоды – издержки» больше 0, но в данном случае компания фактически не понесла издержек, то есть, делаем вывод о том, что сделка имела смысл.

По оценкам ОАО «Уралкалий» синергетический эффект в 2011 году составил 137 млн. долл. За счет сокращения операционных расходов (оптимизация системы закупок, оптимизация ремонтных и сервисных служб, закрытие калийной и карналлинговой фабрик Березники-1) – 82 млн. долл. За счет экономии на транспортных расходах (более эффективное использование парка вагонов, оптимизация процессов погрузки-разгрузки) – 5 млн. долл. За счет сокращения расходов на реализацию продукции (прекращение соглашений с трейдерами ОАО «Сильвинит», унификация системы продаж в России) – 23 млн. долл. В результате объединения корпоративных функций и устранения дублирующих административных функций и услуг – 10 млн. долл. Экономия на финансовых расходах (оптимизация кредитного портфеля, рефинансирование кредита ОАО «Сильвинит») составила 17 млн. долл. [3].

Проведем сравнительный анализ компании ОАО «Уралкалий» и его основных конкурентов (компаний-аналогов из развитых и развивающихся

стран, специализирующихся на производстве калийных удобрений), на основе традиционных мультипликаторов P/A («цена» - «активы»), P/S («цена» - «выручка»), P/E («цена» - «чистая прибыль»). За базу расчета мы взяли официальные данные Forbes Global 2000 [5] (Таблица 2).

Таблица 2 – Сравнительный анализ ОАО «Уралкалий» и компаний-аналогов с использованием мультипликаторов «Global 2000», 2009-2012 гг. (млрд. долл.), рассчитано автором

Показатели	P/A				P/S				P/E			
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Уралкалий (Россия)	**1,64**	**4,45**	**7,67**	**1,80**	**2,21**	**4,39**	**14,64**	**7,13**	**8,03**	**12,56**	**53,67**	**20,73**
Премия/дисконт к развитым рынкам, %	8	-7	269	30	55	13	304	189	43	-63	148	61
Премия/дисконт к развивающимся рынкам, %	-52	24	57	-58	-66	-56	45	-14	-69	-50	117	19
Аналоги развитых стран												
Mosaic Co. (США)	1,54	2,08	2,39	1,54	1,48	4,31	4,00	2,64	5,42	64,54	17,89	14,05
Potash Corp. (Канада)	2,42	2,58	2,95	1,94	2,63	8,37	7,08	4,47	7,10	33,65	25,56	16,81
Agrium Inc. (Канада)	0,56	9,79	1,11	0,96	0,55	1,13	1,34	0,92	4,14	27,84	20,14	10,20
K+S (Германия)	1,54	4,76	1,85	1,07	1,06	1,76	2,08	1,84	5,87	9,72	22,83	10,44
Среднее	**1,51**	**4,80**	**2,08**	**1,38**	**1,43**	**3,89**	**3,62**	**2,47**	**5,63**	**33,93**	**21,61**	**12,88**
Аналоги развивающихся стран												
Arab Potash Company (Саудовская Аравия)	2,78	3,97	5,55	5,11	6,41	12,78	12,20	10,62	10,22	19,04	13,56	13,80
SQM (Чили)	4,00	3,23	4,24	3,36	6,44	7,17	8,00	5,92	42,05	31,27	36,00	21,14
Среднее	**3,39**	**3,60**	**4,89**	**4,24**	**6,43**	**9,97**	**10,10**	**8,27**	**26,14**	**25,16**	**24,78**	**17,47**

Проведенный анализ показал, что мультипликаторы по Уралкалию почти во всех рассматриваемых годах (за исключением 2010 года) выше средних отраслевых показателей для развитых стран, что свидетельствует о благоприятном положении компании на рынке калийных удобрений.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что благодаря слиянию ОАО «Уралкалий» получила ощутимые выгоды, которые в будущем скажутся на ее финансовом результате (за счет наращивания выручки и прибыли, даже в условиях конкурентной ситуации на рынке калийных удобрений со стороны иностранных конкурентов). Если говорить о выгодах, которые получили акционеры ОАО «Сильвинит», то, бесспорно, компания получила возможность развиваться в составе ОАО «Уралкалий» (успешной по многим, рассмотренным нами показателям). По нашему мнению, без присоединения ОАО «Сильвинит» к ОАО «Уралкалий» компании пришлось бы противостоять высокой конкуренции на мировом рынке и в конечном итоге ОАО «Сильвинит» пришлось бы объединиться с другими компаниями, поскольку недооцененная компания на российском рынке явилась хорошей мишенью более сильных игроков и не смогла бы долгое время просуществовать в сложившихся условиях. Тем не менее, сделка ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий» стала выгодна обоим участникам благодаря уникальной совместимости активов компаний. Рассмотренная сделка M&A является одним из немногих случаев, когда выгода достается не только компании-цели, но и компании-покупателю.

Литература

1. Игнатишин, Ю. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы / Ю. Игнатишин. – У.: Питер, 2007. – 208 с.
2. Информационно-аналитический проект Слияния и Поглощения http://www.mergers.ru
3. Официальный сайт компании ОАО «Уралкалий»: отчетность и раскрытие http://www.uralkali.com/ru/investors/reporting_and_disclosure/index_silvinit.php
4. Официальный сайт компании ОАО «Уралкалий»: отчетность и раскрытие (согласно отчета об устойчивом развитии и годового отчета компании ОАО «Уралкалий» за 2011 год) http://www.uralkali.com/ru/investors/reporting_and_disclosure/annual/
5. Официальный сайт Форбс http://www.forbes.com/global2000/.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ОАО «МАЗ» НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

IMPROWEMENT FORECAST VOLUME SALE OF «MAZ» (MINSK AUTOMOBILE PLANT) TO FOREIGN MARKET

Ковальчук К. Н.
УО «Белорусский государственный экономический университет»
г. Минск
Научный руководитель Д.э.н., профессор Нехорошева Л.Н.

Аннотация

В работе разработаны методические основы процесса прогнозирования продаж ОАО «МАЗ», основанного на принципах концепции анализа критических точек прогнозирования и концепции PDCA.. Предложенный метод расчета емкости рынка использован в ОАО «МАЗ» и для его основных конкурентов. Внедрение предложенных разработок позволит осуществлять выпуск продукции в соответствии с потребностями рынка, что обеспечит сокращение запасов готовой продукции на складах, экономию денежных средств и укрепление стратегических позиций предприятия на рынке.

Annotation

Research and development the methodical framework for the process of forecasting sales of «MAZ», based on the principles of the concept of critical points of analysis and forecasting concept PDCA. The proposed method of calculation used by the market capacity for JSC "MAZ" and its main competitors, suggested according to the methodology of sales volumes of " MAZ". The introduction of the proposed development will allow for production in accordance with the needs of the market, which will reduce the stock of finished goods inventories, saving money and strengthening the strategic position of the enterprise market.

Ключевые слова:

анализ внешней и внутренней среды, временные ряды, методы прогнозирования, оценка потребительского спроса, прогнозирование продаж.

Key words:

analysis of the external and internal environment, time series, prediction method, assessment consumer demand, sales forecasting.

Обоснование направлений совершенствования процесса прогнозирования объемов продаж в ОАО «Минский автомобильный завод»

Изучение состояния прогнозирования и использования прогнозов в практике деятельности ОАО «МАЗ» показало, что сложившаяся прогнозная деятельность не обеспечивает получения достаточно точных данных о перспективных изменениях в объеме и структуре спроса.

Цель прогнозирования объемов продаж ОАО «МАЗ» - определить количество продукции, соответствующее потребностям рынка в краткосрочном периоде с учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды.

Основой для реализации методического подхода предлагается использовать цикл Деминга, известный как технология Plan-Do-Check-Act (PDCA). PDCA (планирование – действие – проверка - корректировка) – это циклически повторяющийся процесс принятия решения, используемый в управлении качеством, простейший алгоритм действий руководителя по управлению процессом и достижению его целей. Применение данной концепции использована в практике деятельности ОАО «МАЗ».

Подобная технология применяется в концепции анализа рисков и критических контрольных точек (HACCP) при обеспечении безопасности пищевой продукции. При этом особое внимание обращено на критические контрольные точки, в которых все виды рисков, связанных с употреблением пищевых продуктов, могут быть предотвращены, устранены или снижены до приемлемого уровня в результате целенаправленных мер контроля.

Критические точки прогнозирования представляют возможность расчета рисков и потерь от реализации данных событий, будут способствовать выработке превентивных мероприятий в процессе производства продукции, позволит избежать роста запасов готовой продукции на складах, вымыванию оборот-

ных средств и неэффективному расходованию ресурсов. Кроме того, применение данной технологии позволит количественно определить потребный объем продукции на рынке.

В качестве исходных данных для расчета количества экспортированной на рынок техники необходимо использовать информацию мировых и региональных аналитических агентств, которая публикуется ежемесячно в кратком содержании. Для получения данных об экспорте и производстве техники российскими производителями необходимо пользоваться официальными публикациями аналитической компании «АСМ-Холдинг». Также с начала 2013 года между ОАО «МАЗ» и «АСМ-Холдинг» заключен договор на ежемесячное приобретение полного пакета информации по реализации техники на российском рынке. Таким образом, представляется возможным получать достоверные данные о реализации всех видов техники российскими производителями, в том числе и на различные рынки.

Для получения аналогичной информации по украинскому рынку автотехники необходимо использовать данные, публикуемые аналитическим агентством «Авто-консалтинг». Данная организация представляет широкий спектр исходных и аналитических данных, в том числе и тех, что необходимы для расчета объема производства и экспорта автомобильной техники украинскими производителями.

Для получения данных по емкостям рынка ведущих европейских производителей автомобильной техники необходимо использовать информацию Европейской Ассоциации автомобильных производителей (ACEA). Реализация ОАО «МАЗ» на европейском и других зарубежных ранках не существенна в общем объеме реализации. Поэтому ввиду слабых конкурентных событий, будет целесообразно использовать данные для общего анализа ситуации на рынке.

Таким образом, предприятие обладает необходимым количеством данных для расчета показателя емкости продукции ОАО «МАЗ» на рынках Российской

Федерации, Украины и Дальнего зарубежья по указанной методике. Одновременно с анализом структуры и динамики объемов реализации, оценка емкости каждого из рынков существенно повысит качество анализа внешней среды предприятия.

Качество анализа также существенно обусловлено методами и моделями, которые применяет предприятие для расчета прогнозных показателей. Как уже обсуждалось в первом разделе настоящей магистерской диссертации, на сегодняшний день существует множество подходов и методов к прогнозированию объемов продаж на рынке. Далеко не всегда можно однозначно сказать, что для оценки объемов продаж конкретного предприятия необходимо использовать один из множества методов или моделей. Конъюнктура рынка является высоко динамичной и многофакторной категорией. Исходя из этого, считается целесообразным выработать комплексный подход к инструментарию построения прогнозных значений, в котором будут учтены все необходимые методы прогнозирования.

На основании разработанной классификации методов и моделей прогнозирования продаж, была построена матрица методов и моделей для прогнозирования объемов продаж ОАО «МАЗ».

Согласно данной модели предприятие в первую очередь должно пользоваться статистическими моделями прогнозирования. Данная рекомендация была выработана на основании высокой достоверности статистических моделей прогнозирования, их широкой применимости и вариативности в оценке рыночных процессов, а также доступности и простоты используемых данных.

Структурные модели гораздо более сложны в применении такой категории, как объем реализации продукции. Их составление требует значительных ресурсов времени, а также высокую компетенцию персонала. Корректировка данных моделей в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды предприятии может быть весьма трудоемкой, поэтому применение структурных моделей не всегда оправдано. Однако, структурные модели являются одними из самых качественных исследовательских моделей, и основанные на них

результаты, как правило, выражены многофакторными глубинным исследованиями объекта. В связи с этим, аналитические подразделения ОАО «МАЗ» должны постоянно оценивать возможность применения данных моделей для прогнозирования объемов реализации продукции на различных ранках, учитывая кадровый потенциал и временной ресурс.

Формализованные модели не могут учесть всю совокупность факторов, влияющих на объемы реализации продукции в определенном периоде. Поэтому рекомендуется 25 % исследований уделять интуитивной группе методов прогнозирования, преимущественно модели сценариев. Так, например, сценарии в полной мере реализуются при анализе критических точек прогнозирования. Суждения высшего руководства и компетентных специалистов, безусловно, также имеет места в прогнозировании реализации продукции, однако подобные модели не должны превышать 5 % от всего объема прогнозирования.

Кроме того, удельный вес интуитивных методов увеличивается при оценке рисков для критических точек прогнозирования. С целью уменьшения трудоемкости процесса, рекомендуется преимущественно использовать метод экспертных оценок.

Подобное соотношение методов и моделей позволит обеспечить высокое качество процесса прогнозирования, за счет применения научно обоснованных эмпирических методов исследования, основанных на опыте прошлых лет и учитывающие факторы внешней и внутренней среды предприятия. Баланс формализованных и интуитивных методов прогнозирования обеспечит адекватность прогнозных показателей и максимальную степень их достоверности.

Результатом бизнес-процесса прогнозирования остается стратегия продаж предприятия на будущий год. Однако, усовершенствованная методология позволит предприятию идти по пути реалистичных и обоснованных прогнозов.

Применение предложенных мероприятий по совершенствованию методики прогнозирования объемов продаж и расчет прогнозных показателей реализации продукции на зарубежных рынках ОАО «МАЗ»

На основании предложенного метода расчета емкости рынка рассчитаем данный показатель для каждого вида техники на конкретном рынке сбыта.

ОАО «Минский автомобильный завод» занимает четвертое место в марочной структуре российского парка с показателем 260,8 тыс. или 7,68% всего автопарка. Таким образом, каждый 13 грузовик в Российской Федерации имеет белорусское происхождение.

В сегменте прицепной техники продукция ОАО «МАЗ» находится в числе лидеров рынка.

Основными конкурентами ОАО «МАЗ» на рынке прицепной техники в России на сегодняшний день являются:

- ОАО «Автоприцеп – КамАЗ» г. Ставрополь (СЗАП) –6,4% рынка;
- ОАО «НЕФАЗ» г. Нефтекамск – 6,9 %;
- ООО МЗ «Тонар», Московская область – 4,1 % рынка;
- импортная прицепная техника.

Совокупная доля данных производителей на рынке РФ составляет 16,7%. Также в России работают около трех десятков небольших предприятий, выпускающих различную прицепную автомобильную технику по 5–50 ед. в месяц. Основная доля продукции российских предприятий реализуется на внутреннем рынке, около 10-15 % приходится на экспорт (в основном в страны СНГ).Наиболее востребованными в России являются бортовые и самосвальные прицепы и полуприцепы, занимающие 38 и 34 % рынка соответственно, прицепы-шасси составляют 14% рынка, остальные виды прицепного состава – 13%.

Наибольшей популярностью у потребителей пользуются импортная прицепная техника. Основу импорта составляют полуприцепы полной массой 35-41 тн и габаритной длиной не менее 13,6 м., то есть большегрузные прицепы, на которые приходится практически 60% от общего количества импорта. Продукция данного сегмента составляет наиболее жесткую конкуренцию продукции МАЗ (в частности, полуприцепам для использования в международных перевозках МАЗ-975800, МАЗ-975830 и МАЗ-9919). Также стоит выделить, что 20% от общего объема импорта приходится на рефрижераторную прицепную техни-

ку. Еще одной важной особенностью импортной прицепной техники является ее возраст. Так, в таких странах как Россия, Беларусь и Украина, около 60% ввозимой прицепной техники приходится на технику, с момента выпуска которой, прошло 3-7 лет.

ОАО «НефАЗ» (г. Нефтекамск, Республика Башкортостан) - крупный российский производитель пассажирской техники, входящий в состав ОАО «КАМАЗ». В числе крупнейших акционеров ОАО "НефАЗ": ОАО "КАМАЗ" (50,02% доля в уставном капитале), Республика Башкортостан (28,50%).

Для вычисления емкости рынка производителей автотехники на украинском рынке используются данные аналитического агентства «Автоконсалтинг».

Совокупный объем украинского рынка грузовых автомобилей полной массой 3-40 тн по итогам 2013 года составил 4,36 тыс. ед., что на 15,0% меньше по сравнению с уровнем 2012 года.

Основу модельного ряда всех вышеуказанных производителей составляют автобусы малого и среднего классов различных модификаций, характеризующиеся относительно невысокой стоимостью, что во многом определило успех данных организаций на украинском рынке.

Таким образом, подобные сводные данные позволяют не только отслеживать динамику емкости рынка для самого предприятия, но и послужит объективным источником информации о положении конкурентов на определенном рынке. Несомненным преимуществом является и то, что емкость рынка может быть рассчитана для различных видов техники. Периодичность обновления исходных данных позволит ежемесячно обновлять данные структуре рынков сбыта ОАО «МАЗ».

Следуя рекомендациям применяемого инструментария прогнозирования, определили значимость факторов путем регрессионного и корреляционного анализа.

В результате корреляционного анализа получаем матрицу парной корреляции. По этой матрице можно судить о тесноте связи факторов с результиру-

ющим признаком и между собой. Используем данную матрицу для предварительного отбора факторов для включения их в уравнение регрессии.

Анализ коэффициентов парной корреляции показал, что зависимая переменная выраженная в объеме реализации ОАО «МАЗ» (у) тесно коррелирует с объемом реализации продукции основного конкурента ОАО «Камаз» (0,798). В свою очередь, реализация техники конкурента зависима от цен на продукцию белорусского производства (0,413). Умеренное значение коэффициентов свидетельствует об отсутствии тесной связи между коэффициентами уравнения (отсутствует мультиколлинеарность). Таким образом, в регрессионном уравнении следует учесть все исследуемы факторы.

Использование предлагаемых моделей уравнений способно значительно повысить качество прогнозируемых данных в критических точках прогнозирования и рассчитать крайней прогнозные значения в каждой из точек. Так, зная возможное изменение одного из факторов, можно оценить его влияние на объемы продаж и скорректировать трендовое значение на данную величину.

В результате регрессионного анализа выделенных факторов и их влияния на объем реализации продукции было построена модель множественной регрессии для реализации продукции ОАО «МАЗ» на украинском рынке.

Соглашение об Ассоциации с Европейским союзом значительно снижает цены на технику импортных производителей. Учитывая планируемое снижение уровня цена, прогнозируется, что объем реализации техники ОАО «МАЗ» на украинском рынке в марте 2014 года упадет до 126 единиц техники.

Таким образом, учитывая все вышеприведенные предпосылки, становится возможным составление прогноза на первый квартал 2014 года и соответствующая его корректировка с учетом критических значений в точках прогнозирования и имеющимися данными о емкости рынка.

Обоснование путей совершенствования методики прогнозирования объемов продаж в ОАО «Минский автомобильный завод»

На основании проведенных исследований существующей системы прогнозирования объемов реализации продукции в ОАО «МАЗ», предложенных

путей усовершенствования данного процесса были получены прогнозные значения, отличные от существующих плановых показателей для предприятия.

Следует отметить, что прогнозные значения могут быть скорректированы как в сторону увеличения, так и в сторону понижения. Это может произойти случае реализации предприятием специальных предложений по продажам техники либо начале специальной программы, предусматривающей особые условия кредитования либо рассрочку платежа на автомобили. Подобная критическая точка прогнозирования была в апреле 2013 года, когда продажи грузовиков осуществлялись с рассрочкой платежа на 180 дней без предварительной оплаты, при условии, что дилерские организации будут осуществлять пробег техники по всем регионам Российской Федерации. Рост продаж от данного мероприятия составил 25 %.

Резерв сокращения расходов на содержание готовой продукции за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду, консервации и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин, оборудования определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации.

В результате вычислений был выявлен чистый убыток от содержания готовой продукции на складе, который составляет 299 780 тыс. долларов США. В расчете на единицу техники амортизация составить 996 долларов США в месяц. Таким образом, в результате реализации данных мероприятий по рациональному прогнозированию и выявлению излишков производства был выявлен резерв понижения себестоимости единицы продукции за счет снижения амортизационных отчислений, выраженный в 996 долларов США.

Реализация продукции ОАО «МАЗ» на зарубежных рынках осуществляется исключительно посредством товаропроводящей сети. С целью расширения сферы влияния и повешения доступности к потребителю продукция предприятия поставляется по договору консигнации на множество складов определенного рынка. Стоимость содержания одного автомобиля на консигнационном складе у субъектов Российской Федерации составляет 82 долл. США в месяц и 96,3 долл. США в Украине.

Таким образом, относительная экономия денежных средств от содержания автомобилей на складах составит 135 253 долларов США.

Совокупный эффект от реализации предложенных мероприятий составит за 1 квартал 2014 составит 405 759 долларов США. Кроме того, данные мероприятия позволят существенно повысить эффективность сферы производства. Так, отсутствие амортизационных отчислений на готовую продукцию обеспечит снижение уровня среднемесячной себестоимости за единицу продукции на 2,6%.

Кроме того, методический подход к прогнозированию продаж позволит своевременно определить количество техники, потребной на рынке в определенном периоде.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 248 с.

2 Аллен, Р. Математическая экономия / Р. Аллен. - М.: Изд-во иностр. лит., 2003.– 351 с.

3 Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. –М.: Экономика. - 2009. – 263 с.

4 Астанаева, А. Естественный отбор / А. Астанаева// Управление компанией. - 2008. - № 12. - С. 20-21.

5 Афанасьев, В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 228 с.

6 Басовский, Л.Е. Механизм роста промышленного производства и внутрифирменная стратегия /Л. Е. Басовский,До Дык Хынг, Нгуен Ван Нгок. - Тула: ТГПУ, 1999. – 301 с.

7 Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 206 с.

8 Борисенко, А.Б. О некоторых подходах к моделированию спроса на продукты фиксированного ассортимента / А.Б. Борисенко, Т.А. Фролова, С.В. Карпушкин // Труды ТГТУ. Сборник научных статей молодых ученых и студентов. - 1999. - С. 160-165.

9 Ван Рай, В. Зарождающиеся тенденции и «джокеры» как инструменты формирования и изменения будущего / В. Ван Рай // Форсайт. – 2012. - №1. – С. 60-73

10 Гневашева, В.А. Прогнозирование экономики: понятие и история // Гуманитарные науки: теория и методология. - №2. – 2005. – С. 141- 144.

11 Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования / Е.П. Голубков. - М.: ИНФРА-М, 2009. - с. 128.

12 Денисейко, И.В. Эконометрика: лабораторный практикум / И.В. Денисейко, Т.А. Бородина. – Минск : БГЭУ, 2010. - 109 с.

13 Дуброва, Т.А. Статистические методы прогнозирования: Учеб. пособие для вузов / Т.А. Дуброва. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2003. – 206 с.

14 Дьюзенберри, Д .С., КистинХ. Роль спроса в экономической структуре //Исследование структуры американской экономики: теоретический и эмпирический анализ по схеме затрата-выпуск / Д.С. Дьюзенберри, Х. Кистин. - М.: Изд-во иностр. лит., 2008;

15 Егоров, С.А. Управление хозяйственными рисками: учеб. пособие / С.А. Егоров. – Минск: ТетраСистемс, 2009. – 128 с.

16 Жариков, А.В. Прогнозирование спроса и объемов продаж: учебно-методическое пособие / А.В. Жариков, Р.А. Горячев. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. – 39 с.

17 Згуровский, М.З. Системный анализ: проблемы, методология, приложения / М.З. Згуровский, Н.Д. Панкратова. – Киев: Наук. думка, 2011. – 725 с.

18 Ильин, А.И. Планирование на предприятии / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2011. – 668 с.

19 Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. - Петрозаводск: Петро- ком, 2003. – 569 с.

20 Кенделл, М. Временные ряды / М. Канделл. - М.: Финансы и статистика, 2001. С. 8—11.

21 Магнус, Я.Р. Эконометрика / Я.Р. Мангус,П.К. Катышев, А.А. Пересецки. - М.: Дело, 2007. С. 95-125.

22 Немировский, И.Б. Бюджетирование от стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И.Б. Немировский, И.А. Скарожукова. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 512 с.

23 Паджев, А.С. Регрессионная модель прогнозирования спроса / А.С. Паджев, Т.А.Фролова // Сборник статей магистрантов. - Тамбов, 2005. - С. 60

24 Потапов, Д.К. Прогнозирование и планирование в современных условиях рынка / Д.К. Потапов, В.А. Головацкий. - [Электронный ресурс] – Минск, 2012. – Дата доступа: 03.12.2013.

25 Почекин, В.Л. Зарубежные методы диагностики и прогнозирования финансовой безопасности / состоятельности международной компании / В.Л. Почекин. – Минск: Право и экономика, 2010. – 40 с.

26 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

27 Сарякисян, С.А. Теория прогнозирования и принятия решений: учеб. пособие / С.А. Сарякисян. – М.: Высшая школа, 1977. – 350 с.

28 Соколов, В.А. Метод критических технологий / В.А. Соколов // Форсайт. – 2007. - т. 1, №4. – С. 64-74.

29 Тихонов, Э.Е. Прогнозирование в условиях рынка / Э.Е. Тихонов. - Невинномысск, 2006. - 221 с.

30 Фролова, Т.А. Прогнозирование объемов выпуска продукции многоассортиментного производства / Т.А. Фролова, А.В. Михайлов // Интеллектуальные технологии в образовании, экономике и управлении. Материалы Межд. научно-практ. конф. - Воронеж, 2004. - С. 174-175.

31 Фролова, Т.А. Прогнозирование спроса на химическую продукцию с применением аппарата временных рядов / Т.А. Фролова, Д.С. Туляков. – М.: Высшая школа, 2006. – 56 с.

32 Хаберлер, Г. Процветание и депрессия. Теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер. - М.: Изд-во иностр. лит. – 2000. – 570.

33 Хансен, Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. - М.: Изд-во иностр. лит., 2009.

34 Холод, Н.И. Математические методы в макро- и микроэкономике / Н.И. Холод. – Минск: БГЭУ, 2007. – 336 с.

35 Чащин, В. Маркетинговые аспекты определения оптимизационных стратегий/ В. Чащин // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - N 1, Ч. 1. - С. 142-145.

36 Янч, Э. Прогнозирование научно-технического прогресса / Э. Янч. – М.: Прогресс. 1970. – 568 с.

37 Armstrong, J.S. Forecasting for Marketing // Quantitative Methodsin Marketing / J.S. Armstrong. - London: International Thompson Business Press, 2009. P. 92 – 119.

38 Draper,N.Appliedregressionanalysis / N. Dreper ,H. Smith. - Stanford, 2009. – 569 p.

39 Friedman, Ì. A Theory of the Consumption. Not. Bur. Econ. Res. / I.A. Fiedman. - Princeton UP, 1957. – 128 с.

40 Friedman M. Windfalls, the Horizon and Related Concepts in the Permanent Income Hypothesis//Measurement in Economics. Stanford, 1963.

41 Jingfei, Yang M. Sc. Power System Short-term Load Forecasting: Thesis for Ph.d degree / Yang M. Sc. Jingfei. -Germany, Darmstadt, ElektrotechnikundInformationstechnikderTechnischenUniversitat, 2006. - 139 p.

42 Toffler, A. The Future as a Way of Life / A. Toffler. // Horizon magazine. – 2008. – Vol.7, № 3. – P. 3-12.

43 Roper, A.T. Forecasting and management of technology / A.T. Roper. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons, 2011. – 336 p.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РАЗВИТИИ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

THE ROLE OF SOCIAL AND PROFESSIONAL NETWORKS IN THE DEVELOPMENT OF BUSINESS COMMUNICATIIONS

Рыбакова Е.К., Корчагина С.А.
студентки, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве РФ», г. Москва

Научный руководитель: к.э.н, старший преподаватель кафедры "Корпоративное управление" Щербаченко Петр Сергеевич

Аннотация: Научная работа посвящена социальным сетям и их использованию не только для общения и развлечений, но и в профессиональной деятельности: как инструмент маркетинга - а именно Social Media Marketing; а также, как инструмент поиска соискателя/работодателя. В работе авторами произведен опрос 100 человек, чтобы проанализировать для чего молодежь используют социальные сети

Summary: The scientific work is about social networks and using them not only for communication and entertainment, but also in professional activity: as a marketing tool - Social Media Marketing; as a searching of tool applicant / employer. In this scientific work the authors've performed an interview of 100 people to examine the reason of using of social networks by young people.

Ключевые слова: коммуникации, деловое общение, передача информации, Интернет, социальные сети, профессиональные сети, Social Media Market, информатизация образовательной и профессиональной деятельности.

Keywords: communication, business communication, communication, Internet, social networks, professional networks, Social Media Market, computerization of educational and professional activities.

Жизнь современного человека уже трудно представить без Интернета. Число пользователей по всему миру стремительно растет. На сегодняшний день каждый второй житель Российской Федерации пользуется интернетом.

Большинство людей используют социальные сети: Вконтакте, Одноклассники, Facebook - для общения с друзьями, размещения фотографий и развлечений.

В действительности у социальных сетей есть и профессиональная сторона: некоторые сайты разработаны специально для поиска работы и сотрудников. На них публикуются вакансии компаний и резюме соискателей: Headhunter, Superjob, Linkedin, CareerLife.ru, Vshtate.ru и прочие - все профессиональные сети схожи: позволяют создавать резюме, подыскивать вакансии и общаться с другими пользователями. При поиске можно задавать различные параметры, подбирая вакансии по должностям, отраслям, профессиональным сферам, уровню заработной платы и другим параметрам. Действует система автоматического оповещения соискателей. Сети «Мой круг», E-xecutive и «Профессионалы» также позволяют размещать резюме и просматривать вакансии. Помимо этого, они предоставляют возможность для активного общения пользователей, ведения блогов и изучения полезной информации.

Популярные социальные сети, такие как Odnoklassniki, MySpace, Facebook и Twitter, предназначены, в основном, для дружеского общения. Однако и они могут прийти на помощь соискателю. Сообщить всем друзьям о том, что ив поиске работы и, вполне вероятно, что среди друзей друзей отыщется потенциальный работодатель. Вы можете вступить в профессиональные группы, а также посетить странички кадровых агентств и компаний, предлагающих вакансии.

Социальными сетями активно пользуются не только соискатели, но и работодатели, работники HR-отделов. Можно не только подобрать нужного сотрудника, но и подробнее узнать человека - как потенциальных подчиненных, так и штатных сотрудниках. Поэтому профиль должен быть наиболее

привлекательным для работодателя.

Следует избавиться от любой компрометирующей информации – фото с вечеринок, двусмысленных статусов, несерьезных приложений. Желательно, чтобы группы отражали профессиональные интересы и хобби. Сетевые игры лучше вовсе удалить – это увлечение может скомпрометировать в глазах потенциального работодателя. Стоит сконцентрироваться на информации об образовании и опыте работы, контактных данных.

Ещё одна отличительная черта социальных сетей, это то, что они являются хорошей платформой для продвижения компании.

Social Media Marketing (SMM) или маркетинг социальных медиа - комплекс мер, направленных на привлечение клиентов из социальных медиа. SMM – это один из самых лучших способов продвижения своего бренда. Часто намного эффективнее создать грамотную рекламную компанию в интернете в социальных сетях, нежели отдавать большую часть бюджета на рекламу по радио, телевидению или на биллборды. Все потому, что в «социалках» существует возможность иметь контакт непосредственно с потенциальными клиентами, с целевой аудиторией, что в свою очередь увеличивает эффективность фирмы и приводит к повышению прибыли - главной цели организации. Ежедневно сотни тысяч пользователей просматривают миллионы страниц, переходят по ссылкам.

Именно интернет и информация из социальных сетей сегодня наиболее популярна. Социальные сети с каждым днем становятся все больше, они открыты для всех пользователей Интернета и открывают всё больше разнообразных возможностей ежедневно.

Список использованных источников:

Книги и монографии:

1. Губанов Д.А., Новиков Д.А., Чхартишвили А.Т. Социальные сети: модел и информационного влияния, управления и противоборства / Под ред. гл.-

корр. РАН Д.А. Новикова. М.: Изд-во физико-математической литературы, 2010. — 228 с.

2. Дементьев, В.В. Непрямая коммуникация Текст. / В. В. Дементьев. М.: Гнозис, 2006.--374 с.

3. Диков А.В. Интернет и Веб 2.0 . Учебное пособие / 2-е изд. М.: Директ-Медиа, 2012. — 62 с.

4. Кастельс, М. Галактика Интернет Текст размышления об Интернете, бизнесе и обществе / М. Кастельс; пер. с англ. А. Матвеева. Екатеринбург: У-Фактория, 2004. - 328 с.

5. Луман, Н. Реальность массмедиа Текст. / Н. Луман; пер: с нем. А. Ю. Антоновского. М.: Праксис, 2005. - 253, с.

6. Любимов, А.Ю. Мастерство коммуникации Текст. /А.Ю. Любимов. М.: КСП+, 2000.-325 с.

7. Назаров, М.М. Массовая коммуникация в современном мире: методология анализа и практика исследований Текст. / М. М.Назаров. М.: УРСС, 2003. -239 с.

8. Шарков, Ф.И. Интерактивные электронные коммуникации (появление «Четвертой волны») Текст. / Ф. И. Шарков. М.: Дашков и К0, 2008. - 329 с.

Информационные источники:

1. http://smm.ingate.ru/

2. http://smm.ru/

3. http://www.media-sfera.com/internet-promo/smm/types/

4. https://vk.com/feed

5. http://hh.ru/

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

PRODUCTION STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Коршунова Ю. А.
студентка, Владимирского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

Научный руководитель – к.э.н., доцент, Новокупова И.Н.

Аннотация

В работе рассмотрены основные аспекты формирования производственной стратегии сельскохозяйственного предприятия. Дана оценка тенденций развития отечественных сельскохозяйственных предприятий на примере предприятий Владимирской области. Определены приоритетные направления осуществления производственной стратегии с учетом проблем аграрного сектора в связи с вступлением России в ВТО.

Annotation

The paper discusses the main aspects of the formation of the production strategy of the agricultural enterprise. The evaluation of trends in the development of domestic agricultural enterprises on the example of the Vladimir region. Identified priority areas for the implementation of manufacturing strategy to meet the challenges of the agricultural sector due to Russia's WTO accession.

Ключевые слова: производственная стратегия, рынок сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственное предприятие, оценка конкурентных преимуществ, стратегия фокусирования на издержках

Keywords: manufacturing strategy, market for agricultural products, agricultural enterprise, assessment of competitive advantages, the strategy of focusing on costs

Производственная стратегия – существует в виде разработки и управления процессом создания необходимых для потребителей продуктов и услуг в организации.

Формулировка цели производственной стратегии, может быть следующая:

1. Оптимальная загрузка мощностей
2. Снижение затрат на производство
3. Качество производства
4. Качество производственных поставок
5. Соответствие производства спросу

Стратегическое управление сельскохозяйственным производством с использовании главных принципов, имеет свои специфические черты. Требования к определению и сущности процесса стратегического управления происходят из главных законов характера сельскохозяйственного предприятия, таких как :

1. Выбор стратегии сельскохозяйственных товаропроизводителей всегда зависим от природно-климатических условий.

Разница земельных участков по качеству на различных участках определяет региональную специализацию сельскохозяйственного предприятия, влияет на ассортимент выращиваемых растений. Это характеризует сельскохозяйственные предприятия в выборе сфер деятельности.

2. Реализация стратегических перемен в структуре управления сельскохозяйственного предприятия осложнена территориальным распределением производства, далеко расположенными структурными подразделениями от центра, а это осложняет сбор и переработку информации, приводит к отставанию в исправлении определенных стратегий на всех уровнях управления, опозданию в принятии быстрых решений.

Важное значение, при проведении в жизнь стратегии, принадлежит стратегическому и оперативному контролю на всех стадиях ее реализации.

3. При определении стратегии сельскохозяйственными предприятиями, большое значение придаются изменениям в демографической и социально-культурной среде, потому что продукция сельского хозяйства - продовольствие, которое характеризует физиологическую потребность населения, является основой в его жизнеобеспечении. Демографический критерий характеризует потребности страны в продовольствии как произведение оптимальных норм потребления на численность населения. Различия в социально-культурной среде (культура потребления и привычки населения, состояние здоровья населения и т.д.) оказывают влияние на структуру потребления продуктов питания.

4. Проведение в жизнь отобранных стратегий сельскохозяйственными предприятиями связана с высокой долей риска, потому что сельскохозяйственное производство характеризуется сезонностью.

Отличительную особенность имеет рассмотрение конъюнктуры рынка, направлений в его продвижении; возможность спланировать варианты ситуаций на рынке и умение реально отвечать на возможные перемены.

Жесткие перемены в применении материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по сезонам требуют от управляющей системы выявления направлений уравнивания в их применении, конкретно трудовых ресурсов. Технологии производства, которые связаны с живыми микроорганизмами, растениями, животными определяют новые требования к хранению, транспортировке и сбыту продуктов.

Для определения основных проблем и установки стратегических целей очень важна оценка настоящей ситуации, исследование которой ведется по таким этапам:

1. Прикрепление предприятия к конкретному разделу классификации для выяснения четкой методики сбора и анализа информации;

2. Рассмотрение внутренних критериев, которые действуют на предприятии, — производимый продукт, технологии, целевые и ресурсные ограничения;

3. Рассмотрение PEST-факторов внешней среды, которые оказывают долгосрочное влияние на работу хозяйства;

4. Рассмотрение конкурентного окружения, которое включает рынки (местный, районный, региональный), покупателей (индивидуальных и оптовых), поставщиков, главных конкурентов;

5. Исследование, выявленной ранее, информации с определением сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (SWOT-анализ), планирование развития рынков, сбалансированность каналов распределения.

Определение и выбор производственной стратегий связаны со скоростью и масштабами изменений внешней и внутренней среды организации.

Сложившаяся ситуация на отечественном рынке сельскохозяйственной продукции (увеличение доли импортной продукции) и проблемы аграрного сектора при вступлении России в ВТО снизили результативность сельскохозяйственного производства.

Общероссийские тенденции развития рынка сельскохозяйственной продукции оказали влияние на изменение показателей производства и сбыта мясомолочной продукции в Суздальском районе Владимирской области. Так в крупном селькохозяйственном предприятии ОАО «ПЗ» Порецкое» за 2010-2012 гг., несмотря рост прибыли от реализации молока (на 1906 тыс.руб.), расходы окупились только на 43 %.

Учитывая вышеизложенное автор работы считает, что конкурентная стратегия должна быть направлена на то, чтобы занять прочную и выгодную позицию, которая бы позволили предприятию сопротивляться напору конкурентных сил, определяющих противостояние в отрасли путем укрепления конкурентных преимуществ перед соперниками на рынке.

В качестве основной стратегии для сельскохазяственного предприятия Суздальского района Владимирской области ОАО «ПЗ» Порецкое», как и для значительной части сельхозпредприятий ЦФО РФ, целесообразно выбрать стратегию фокусирования на издержках.

Основными позициями производственной стратегии в данном случае будут:

1. Фокусирование внимания на производственные мощности.
2. Использование наиболее эффективных имеющихся на производстве технологий и внедрение новых, в соответствии с рыночными тенденциями..
3. Управление качеством.
4. Установление долгосрочных, устойчивых и взаимозависимых отношений с поставщиками на основе выгоды и доверия:
5. Эффективное использование производственного персонала для выполнения производственной программы (применение новой системы оплаты труда).

Целесообразность использование предлагаемой производственной стратегии сельхозпредприятиями в настоящих условиях подтверждено на примере ОАО «ПЗ» Порецкое», доходы которого могут быть увеличены почти на 20% при неизменной цене, рентабельность – на 1,3 п.п.

Библиографический список

Нормативно-правовые акты

1.Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 26января 1996 г. Часть вторая от 22 декабря 1995 г. от 20.04.2007 N 53-ФЗ, от 26.06.2007 N 118-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 26.01.1996 N 15-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 23.12.1997 N 21-П, Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ)

2.Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 28.12.2010) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп. с 01.01.2011)

Учебники, монографии, брошюры

3.Волкогонова О.Д., Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Учебник (ГРИФ). - М.: ИНФРА-М, 2011. - 256 с.

4.Гапоненко А.А., Панкрухин А.П. Стратегическое планирование: Учебник (ГРИФ). - 3-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2010. - 464 с.

5.Петров А.Н. Стратегический менеджмент: Учебник для ВУЗов (ГРИФ). - СПб.: Питер, 2010. - 496 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. - 7-е изд., испр. и доп. - М: Дело, 2011. - 448 с.

7. Экономика АПК. Общие закономерности развития агропромышленного комплекса. - Воронеж, 2010. -288с.

8. Экономика сельского хозяйства: учеб, пособие для вузов/ под ред. В.Т. Водянникова - М.: КолосС,2011. - 390с.

Периодические издания

9.Гасанова Х. Формирование стратегии развития сельхозпредприятия // АПК: экономика, управление.- 2010. - № 10. - С.19-21.

10.Гриценко Г. Стратегия развития сельских территорий на основе диверсификации производства // АПК: экономика, управление. – 2010. - №4. – С.22-27.

11.Иванов А. Необходимость планирования на сельскохозяйственных предприятиях // Экономист. – 2011. - № 9. – С.18-20.

12.www.marketing.rbc.ru

13.http://www.dairynews.ru/processing/v-2012-godu-v-rossiyu-bylo-vvezeno-na-9-menshe-mol.html

14. www.gks.ru

15. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d08/2-1-4-1.htm

16. http://suzdal-media.ru/index.php?open_news=1026

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ KEY PERFORMANCE INDICATORS, КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

BALANCED SCORECARD WITH THE USE OF KEY PERFORMANCE INDICATORS, AS THE WAY OF IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM

Куринов С.М.
аспирант ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
г. Москва

Научный руководитель - кандидат экономических наук , доцент, заместитель декана факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность» Пименов Николай Анатольевич

Аннотация

В работе рассмотрены вопросы Сбалансированной Системы Показателей. Также в статье исследована практика использования данной методики в разных компаниях по всему миру. Организация рассматривается в соответствии с методикой, сбалансированной системы показателей. Особое внимание уделено ключевым показателям эффективности и возможности использования ключевых индикаторов риска вместе с KPI в рамках Сбалансированной Системы Показателей.

Annotation

This article considers strategic management method, called «Balanced Scorecard». In addition, this article shows statistics of usage of this method in different companies all around the world. This article shows organization from different perspectives, as Balanced Scorecard method suggests. Special attention is

given to Key Performance Indicators and the possibility of Key Risk Indicators along with KPI as the core of this system.

Ключевые слова: стратегия, сбалансированная система показателей, система экономической безопасности, ключевые риск индикаторы, ключевые показатели эффективности, бизнес – процессы.

Key words: strategy, Balanced Scorecard, Economic Security System, Key Risk Indicators, Key Performance Indicators, business processes.

Проблема экономической безопасности организаций является одной из жизненно важных как в плане существования и развития России в виде суверенного единого государства, так и в аспекте научных исследований новых междисциплинарных направлений и их преподавания в вузах. Такое значение данной проблемы обусловлено, во-первых, универсальностью понятия «безопасность», которое является ключевым в связке «экономика и безопасность». В основу современных взглядов на безопасность общества и личности в XX в. лежат труды французского экономиста В. Парето и выдающегося российского ученого А. Богданова.

Весомый вклад в исследование проблем управления рисками и экономической безопасности внесли представители научной школы Финансового университета Сенчагов В.К. В.И. Авдийский, В.М. Безденежных, Пименов Н.А., В.А. Дадалко и др.

Главной целью системы экономической безопасности компании является обеспечение ее устойчивого и эффективного функционирования в настоящих условиях, создание высокого потенциала развития и роста корпорации в будущем. Эффективное использование корпоративных ресурсов, достигается

путем предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность компании[1].

Balanced Scorecard – сбалансированная система показателей (ССП) - устанавливает взаимосвязь показателей нефинансового характера (т.е. нематериальных активов) с финансово-экономическими показателями, когда последние могут быть достигнуты за счет первых[2].

В основе BSC лежат так называемые “ключевые показатели эффективности”, или KPI (*Key Performance Indicators*). Главное отличие сбалансированной системы показателей эффективности от произвольного набора показателей заключается в том, что все KPI, входящие в сбалансированную систему, во/первых, ориентированы на стратегические цели предприятия и, во-вторых, взаимосвязаны и сгруппированы по определенным признакам.

KPI должны быть легко измеримы и иметь качественное или количественное выражение. Проведенный анализ позволяет нам предложить следующую последовательность шагов при разработке системы KPI, которая может являться типовой для организаций отрасли телекоммуникационных услуг :

- Первичный учет, проектирование и формирование структуры данных.
- Управленческий учет по направлениям менеджмента
- Проектирование системы KPI, выбор
- Анализ возможностей системы автоматизации
- Распределение KPI между системой автоматизации и ручным расчетом
- Создание положения (регламента) о KPI
- Тестовый режим в течении 3 – 6 месяцев

[1]«Экономическая безопасность России» учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012.

[2] Robert S. Kaplan Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-074.pdf (авторский перевод)

- Выявление проблем, разработка перечня корректировок.
- Использование системы KPI

Учитывая, что KPI легко измеримы, можно отметить, что по ним устанавливаются ограничения, выход за которые будет означать неэффективную деятельность подразделений по достижению поставленных бизнес/целей.

Не для кого не секрет, что финансовая безопасность является одной из самых важных составляющих экономической безопасности. Методы оценки финансовой безопасности предприятия зависят от конкретного содержания, которое укладывается в само понятие финансовая безопасность предприятия. Содержание финансовой безопасности предприятия заключается в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и осуществлять финансовую стратегию в соответствии с целями общей стратегии в условиях неопределенной и конкурентной среды. Главное условие финансовой безопасности предприятия – способность противостоять существующим опасностям и угрозам, которые способны нанести финансовые убытки предприятию.

Для оценки экономической безопасности предприятия в мировой практике принято использование системы индикаторов. Согласно мировой практике, требования к значениям индикаторов не имеют обязательного характера, а носят лишь рекомендательный характер. Индикаторы экономической безопасности – это сбалансированная система показателей, отражающая основные «болевые точки» в развитии организации.

Использование Ключевых Показателей Эффективности вместе с Ключевыми Индикаторами Риска является хорошей практикой избегания несбалансированного анализа прогресса компании. На многих предприятиях менеджмент имеет достаточное количество информации для понимания в каком положении находится компания.

Имея стратегически сбалансированную систему экономической безопасности, в которой отражена не только история разработки миссии предприятия и создания его стратегии мы получим надежную основу для разработки системы управления организационно-экономической устойчивости предприятия, ориентированного на стратегию По нашему мнению, грамотно разработанные менеджментом организации KPI и KRI, внедренные в систему сбалансированных показателей не только нацелены, но и реально повышают эффективность системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Литература

1. «Экономическая безопасность России» учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012.
2. Авдийский В.И., Безденежных В. М. Экономическая безопасность как системообразующий фактор устойчивости сложных социально-экономических систем // Безопасность бизнеса. – 2013. – № 5.
3. «Неопределенность, изменчивость и противоречивость в задачах анализа рисков поведения экономических систем» Авдийский В.И. , Безденежных В.М. изд. Эффективное Антикризисное Управление. http://www.e-c-m.ru/magazine/66/eau_66_85.htm
4. BSC: Balanced Scorecard. http://www.bsc-consulting.ru/
5. Практика внедрения сбалансированной системы показателей в российских компаниях (М.Фурсеева) http://balanced-scorecard.ru/implementation/furseeva
6. Robert S. Kaplan Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-074.pdf (авторский перевод)
7. «Balanced Scorecard Usage Survey 2012» 2GC Limited http://2gc.eu/resource_centre/surveys

8. «Risk appetite: Measuring and monitoring risk» http://www.ey.com/GL/en/Services/Advisory/Risk-appetite--the-strategic-balancing-act---Measuring-and-monitoring-risk
9. «KPI и мотивация персонала», Клочков А. Эксмо, 2010

АКТУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА НЕПРЕРЫВНОСТЬ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

CURRENT CONDITIONS AND FACTORS AFFECTING BUSINESS CONTINUITY IN THE FACE OF ECONOMIC COMPETITION

Макеев С.А.
аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва

Научный руководитель: д.воен.н., доц. Дербин Е.А.

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности бизнес-процессов в условиях экономической конкуренции. Приводится описание актуальных угроз информационной безопасности бизнес-процессов и модели воздействия на бизнес-процессы.

Abstract: the issues relating to the problems of ensuring information security of business processes in the conditions of economic competition. Describing the current information security threats of business processes and strategy of the impact on business processes.

Ключевые слова: информационная безопасность, бизнес-процесс, угроза информационной безопасности, информационное противоборство, конкурентная разведка.

Key words: information security, business process, information security threat, information warfare, competitive intelligence.

Нельзя не согласиться, что за последнее время составляющая обеспечения информационной безопасности бизнеса неуклонно растет, и, поскольку усугубляется зависимость его эффективности от качества применяемых информационных технологий и их защищенности от воздействий. Постепенное осознание факта, что информационное воздействие на бизнес-процессы (далее

– БП) может быть эффективнее, чем воздействие экономическое, а низкий порог ресурсных затрат на проведение таких воздействий превращает информационное противоборство в главный инструмент экономической конкуренции. Следует констатировать, что в свете этих обстоятельств применение традиционных методов защиты информации представляется недостаточным.

В целях защиты прав хозяйствующих субъектов от недобросовестной конкуренции и монопольной деятельности на уровне государства принят перечень нормативно-правовых актов, в частности, Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции», в котором описываются характерные признаки недобросовестной конкуренции. Однако следует признать, что и существующая нормативная база не в полной мере регулирует отношения в информационной сфере.

Цели актуальных исследований могут и должны быть направлены на повышение информационной безопасности (далее – ИБ) бизнес-процессов, что, в конечном итоге, позволит повысить эффективность их управления. Для этого необходимо решить ряд задач, в числе которых одной из важнейших является совершенствование анализа и оценки условий и факторов, оказывающих влияние на ИБ бизнес-процессов в ходе противодействия внешним угрозам ИБ [1].

Под бизнес-процессом в контексте данной статьи понимается связанный набор повторяемых действий (функций) по созданию конечного продукта (услуги), имеющего ценность для клиента либо самой организации.

В свете рассмотрения актуальных угроз ИБ бизнес-процессов весьма перспективным выглядят модели воздействий на объекты в информационном пространстве, в частности, внедрение фонетических и семантических вставок в информационный шум, создание альтернативных источников информации и/или средств ее доставки, формирование способов подавления эффективной деятельности объекта воздействия, разрушение средства приема информации и др. [2].

В условиях высокого уровня угроз в информационной сфере одним из путей качественного улучшения анализа условий и факторов, оказывающих влияние на ИБ бизнес-процессов и состояние противодействия внешним угрозам ИБ, является построение расширенной модели классификации внешних угроз ИБ бизнес-процессов, которая будет учитывать риски, возникающие в результате целенаправленных информационных воздействий (APT, advanced persistent threat) на объекты функционирования бизнес-процессов. При этом необходимо рассмотреть варианты модификации существующих методов и моделей оценки эффективности методов противодействия внешним угрозам бизнес-процессов в условиях проведения конкурентной экономической борьбы [1].

Угрозы информационных воздействий на бизнес-процессы формируют собой актуальный вызов традиционным методам и моделям защиты информации и требуют качественно новых решений для противодействия.

Литература

1. Макеев С.А. Вопросы обеспечения информационной безопасности бизнес-процессов в условиях экономической конкуренции // «Безопасные информационные технологии». Сборник трудов Четвертой всероссийской научно-технической конференции / под. ред. Матвеева В.А., - М.: НИИ радиоэлектроники и лазерной техники, 2013. – с. 83-85.

2. Information Warfare Research. Information Theory, Strategy, Hypergames, Networked Systems [Electronic resource]. URL: http://www.csse.monash.edu.au/~carlo/hypsys.html.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НЛМК»)

THE MANAGEMENT OF QUALITY OF PRODUCTS (BY THE EXAMPLE OF JSC «NLMK»)

Машкин М.Ю.
бакалавр, Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Липецк

к.э.н., доцент Савенкова О.Ю.

Аннотация

Для обеспечения конкурентоспособности своей продукции предприятиям необходимо уделять внимание его качеству и ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» не исключение. Для этого студентом подробно изучен процесс управления системой менеджмента качеством продукции на комбинате и выявлены существующие на данный момент проблемы на примере одного из структурных подразделений – Цеха по переработке металлургических шлаков. Также в работе предложены практические рекомендации по их устранению.

Annotation

To ensure competitiveness of their products, enterprises need to pay attention to its quality and OJSC «Novolipetsk steel» is no exception. For this student studied in detail the process of management system of quality of products at the plant and identified the existing problems on the example of one of the structural units of Shop on processing metallurgical slag. Also proposed practical recommendations on their elimination.

Ключевые слова: качество, ИСО, система менеджмента качества, конкурентоспособность, TÜV SÜD.

Keywords: quality, ISO, quality management system, competitiveness, TUV SUD.

С развитием рыночной экономики в России возникла необходимость выхода российских предприятий на зарубежные рынки сбыта продукции, это привело к совершенствованию системы качества и доведения качества продукции до требований международных стандартов ИСО 9000.

Предприятия несут значительные убытки в связи с неподготовленностью к сертификации систем качества. Одним из обязательных условий участия в тендерах является наличие у предприятия сертификатов качества на продукцию, охватывающие экспортируемую продукцию. Наличие сертифицированной системы качества является обязательным условием для начала отношений между продавцом и покупателем.

Данная тема всегда актуальна, так как качество товаров и услуг оказывает прямое влияние на социальную сферу. Приобретая качественную продукцию, мы получаем возможность удовлетворить наши культурные, физические и другие потребности. Также соответствующее качество выпускаемой продукции обеспечивает подъем экономики, способствует росту зарплаты, платежеспособного спроса и социального обеспечения работников. Требования к высокому качеству приводят к появлению высококвалифицированного персонала, что способствует развитию культуры производства. Уровень качества продукции должен соответствовать всем требованиям, которые предъявляет потребитель, потому что потребительский спрос и формирует качество товара. Каждый производитель должен постоянно отслеживать динамичный рост на повышение качества продукции, а для стабильного функционирования системы качества на предприятии и выхода его на международный уровень используется процессный подход в соответствии со стандартами ISO серии 9000 и 9001.

Целью работы является исследование теоретических основ управления системой качества продукции, охарактеризовать работу Новолипецкого

металлургического комбината в области системы качества продукции и разработать предложения по устранению несоответствий в ней на примере одного из его структурных подразделений - Цеха по переработке металлургических шлаков. Для достижения данных целей необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ качества выпускаемой продукции НЛМК;

- рассмотреть сертификацию и стандартизацию на комбинате в области обеспечения качества;

- на примере ЦПМШ выявить существующие проблемы и предложить пути их решения.

Объектом исследования выступает Открытое акционерное общество «Новолипецкий металлургический комбинат».

Предметом исследования в данной работе выступает система качества и процесс ее управления на Новолипецком комбинате.

ОАО «НЛМК» один из мировых лидеров на металлургическом рынке. Высшее руководство ОАО «НЛМК» определяет и формирует главные, вспомогательные и руководящие процессы, а также процессы, направленные на постоянное совершенствование процесса производства. Наиболее очевидным доказательством высокого уровня систем управления производства, высокого качества продукции, соответствия качества требованиям клиентов является наличие международного сертификата, подтверждающего соответствие систем менеджмента лучшим стандартам.

Грамотный аудит и сертификация систем менеджмента, позволяют:

- повысить качество поставляемой на рынок продукции и эффективность управления компанией;

- снизить издержки производства;

- принимать успешное участие в различных по масштабам тендерах; участвовать в конкурсах на получение выгодного Госзаказа.

Работа полностью раскрывает процесс управления качеством продукции в ОАО «НЛМК». Все процессы соответствуют стандарту ИСО серии 9000.

Максимальные успехи компания достигает благодаря тому, что полностью соответствует всем требованиям.

Одним из ключевых показателей успеха является наличие и соблюдение политики в области качества. Но, несмотря на то, что аудиторские проверки выявляют несоответствия, ОАО «НЛМК» не всегда чётко удается найти варианты их устранения.

Согласно требованиям СТП СМК 05757665-5.6-001 «Анализ Системы менеджмента качества руководством» на комбинате объектами анализа Системы менеджмента качества являются:

– деятельность структурного подразделения в области качества и оценка потенциала ее усовершенствования;

– функционирование процессов Системы менеджмента качества в Цехе по переработке металлургических шлаков;

– оценка надобности в изменениях в Системе менеджмента качества ОАО «НЛМК», в том числе в Политике и целях ОАО «НЛМК» в области качества.

По итогам анализа функционирования Системы менеджмента качества в Цехе по переработке металлургических шлаков органом сертификации TÜV SÜD были выявлены следующие несоответствия по процессам системы менеджмента качества:

- закупки сырья, материалов, оборудования, запасных частей;

- управление строительством и эксплуатацией объектов производственной сферы;

- внутренний аудит;

- хранение, погрузочно-разгрузочные работы, упаковка поставка продукции;

- управление несоответствующей продукцией.

По результатам аудитов Системы менеджмента качества и аудитов технологических процессов и продукции, были разработаны и проведены корректирующие действия по устранению причин выявленных несоответствий

продукции и процессов Системы менеджмента качества, но ожидаемых результатов получено не было.

Для достижения максимального эффекта по устранению причин выявленных несоответствий продукции и процессов Системы менеджмента качества, я предлагаю внести предложения и корректирующие действия на всех этапах получения шлака и в конечном итоге готовой продукции.

Предложение №1:

Шлак в доменной печи создастся под действием высоких температур в результате плавления пустой породы железосодержащих материалов и флюса, к которым в горне присоединяется зола сгоревшего кокса. Шлакообразующими оксидами являются оксид кремния, оксид кальция, оксид магния, алюминия, железа и марганца, а также сульфиды металлов, превалирующим из которых является сульфид кальция.

С помощью статистических показателей характеризующих качество доменного шлака, можно отслеживать изменения качества чугуна. Качество сырья оказывает прямое воздействие на эти показатели.

Я предлагаю построить гистограммы и диаграммы, распределения статистических показателей с помощью пакета прикладных программ STATGRAPHICS. Рассчитать основность шлака. Основность - это отношение (в % по массе) содержания кислых и основных оксидов в доменном шлаке. Коэффициент основности образует оптимальные пределы в средних значениях, а при проведении статистического анализа можно увидеть, что минимальное значение коэффициента основности – свидетельствует о допущении выпуска плавки низкого качества.

Благодаря гистограммам и графикам распределения шлака мы сможем отслеживаться зависимость качества сырья для плавки, подобрать определённый состав сырья, что позволит нам подобрать оптимальный вариант и максимально снизить себестоимость чугуна.

Предложение №2:

Чугун выпускают из печи каждые 1,5-2 часа через чугунную летку, а шлак – каждые 1…1,5 часа через шлаковую летку (летка – отверстие в кладке, расположенное выше лещади). Сливают чугун и шлак в чугуновозные ковши и шлаковозные ковши. Далее расплавленный шлак транспортируется в отделение переработки доменных шлаков, где он сливается в траншеи, охлаждается водой и естественным путём на воздухе, после чего экскаваторами отгружается потребителю или на дробление и разделение по фракциям.

Я предлагаю внедрить график постановки и слива шлаковозных ковшей в отделение. Применение графика постановки и слива шлаковозных ковшей позволит полностью структурировать процесс производства, сократить расходы на топливо тепловоза (транспортировка на участок слива производится с помощью тепловоза).

Предложение №3:

После слива шлака в траншеи происходит его охлаждение:

- естественным путём на воздухе;

- водой с помощью труб и форсунок.

Предлагаю внедрить разработанный мной регламент охлаждения доменного шлака водой в траншеях участка литого щебня через отводы большого сечения «гусаки».

Требования:

1. Траншея должна быть заполнена на 50% доменным шлаком.

2. Слив шлака должен быть прекращен.

3. Охлаждение шлака производить в течение 2-х суток.

Это позволит достичь наивысшего качества шлака, позволит снизить затраты на его переработку и вызовет максимальный спрос на готовую продукцию.

Корректирующее действие:

Шлак доменный (щебень шлаковый) является универсальным и доступным по цене компонентом для изготовления строительных материалов,

производства цемента, выполнения работ по благоустройству территории, прокладке дорог и подъездных путей. Нередко шлаки применяются для производства пенобетона и газосиликатных блоков. Поэтому качество шлака должно максимально соответствовать требованиям ГОСТ и желанию потребителя. В настоящий осуществляется только визуальный контроль дробленого шлака, который не является объективным и не может сказать о составе.

В отделении переработки доменного шлака доменной печи №7 после охлаждения, шлак отгружают для переработки на дробильно-сортировочный комплекс, где получают 3 фракции: 0-5 мм; 5-20мм; 20-70мм.

В связи с этим в работе предлагается ввести ежесуточный контроль качества выпускаемой продукции. Осуществить это позволят собственные лаборатории ОАО «НЛМК».

Таким образом, оперативное выявление несоответствий позволит снизить выпуск бракованной продукции. Детальный анализ состава шлака покажет нарушения технологии производства непосредственно как в доменной печи, так и при разработке шлака после слива его в траншеи.

В данной работе предложены наиболее эффективные варианты устранения несоответствий, выявленных проблем. Благодаря гистограммам и графикам распределения шлака можно отслеживаться зависимость качества сырья для плавки, подобрать определённый состав сырья, что позволит подобрать оптимальный вариант и максимально снизить себестоимость чугуна. Внедрив график постановки и слива шлаковозных ковшей в отделение, позволит полностью структурировать процесс производства, сократить расходы на топливо тепловоза, контролировать и планировать процесс производства и выпуска шлака и чугуна. Применив разработанный регламент охлаждения доменного шлака водой в траншеях участка литого щебня через отводы большого сечения «гусаки», позволит достичь наивысшего качества шлака, снизить затраты на его переработку и вызовет максимальный спрос на готовую продукцию. Ввод ежесуточного контроля качества выпускаемой продукции

позволит снизить выпуск бракованной продукции. Детальный анализ состава шлака покажет нарушения технологии производства непосредственно как в доменной печи, так и при разработке шлака после слива его в траншеи. Данные варианты устранения несоответствий являются наиболее оптимальными в условиях современного рынка, не требуют больших затрат, направлены на снижение себестоимости конечной продукции, что является одним из главных показателей прибыли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь».

2. ГОСТ Р ИСО 9001-2008 «Системы менеджмента качества. Требования».

3. ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению».

4. ГОСТ Р ИСО 19011-2003 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента качества и/или систем экологического менеджмента».

5. Агарков А.П. Управление качеством: Учеб. пособие /А.П. Агарков – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 228с.

6. Аристов О.В. Управление качеством: Учебник /О.В. Аристов – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 224с.

7. Басовский Л.Е. Управление качеством: Учебник /Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2011. – 253с.

8. Василевская И.В. Управление качеством: Учеб. пособие /И.В. Василевская – 2-е изд. - М.:РИОР, 2009. – 112с.

9. Вдовин С.М. Система менеджмента качества организации: Учеб. пособие /С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Л.И. Бирюкова; Под общ. ред. С.М. Вдовина. – М:ИНФРА-М, 2012. – 301с.

10. Виноградов Л.В. Средства и методы управления качеством: Учеб. пособие /Виноградов Л.В., Семенов В.П., Бурылов В.С. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 220с.

11. Коноплев С.П. Управление качеством: Учеб. пособие /С.П. Коноплев – М.:ИНФРА-М, 2009. – 252с.

12. Магер В.Е. Управление качеством: Учеб. пособие /В.Е. Магер – М.:ИНФРА-М, 2012. – 176с.

13. Магомедов Ш.Ш. Управление качеством продукции: Учебник /Магомедов Ш.Г., Беспалова Г.Е. – М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 336с.

14. Михеева Е.Н. Управление качеством: учебник /Михеева Е.Н., Сероштан М.В. – 2-е изд., испр. и доп. – М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 532с.

15. Савенкова О.Ю. Управление качеством: Курс лекций /О.Ю. Савенкова – Липецк, 2009. – 172с.

16. Управление качеством: Учеб. пособие /Ю.Т. Шестопал [и др.] – М.:ИНФРА-М, 2009. – 252с.

17. Шевчук Д.А. Управление качеством: Учебник /Д.А. Шевчук – М:ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. – 216с.

18. Эванс, Джеймс Р. Управление качеством: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» /Джеймс Р. Эванс; Пер. с англ. под общ. ред. Э.М. Короткова; предисловие Э.М. Короткова. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 671с.

19. Официальный сайт ОАО «НЛМК» // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 15 октября. – Режим доступа: http://nlmk.com/ru

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСТОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НЛМК»)

MOTIVATIONAL MANAGEMENT AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE (BY THE EXAMPLE OF JSC «NLMK»)

Машкина А.С.
бакалавр, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Липецкий филиал), г. Липецк

Научный руководитель: к.э.н., доцент Савенкова О.Ю.

Аннотация

В работе раскрыты теоретические основы мотивации работников, описаны основные процессуальные и содержательные теории мотивации и их основоположники. Также изучена действующая на комбинате система мотивации работников, выявлены ее слабые стороны и предложены рекомендации по ее совершенствованию.

Annotation

The work reveals the theoretical bases of motivation of employees, describes the main procedural and substantive theory of motivation and their founders. Also studied acting at the plant, the system of motivation of employees, identified its weaknesses and recommendations for its improvement.

Ключевые слова: мотивация, мотив, стимулирование, потребности, побуждение, система мотивации, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, демотивация.

Key words: motivation, the motivation, promotion, needs, motivation, motivation system, incentives, non-material incentives, demotivation.

Конкурентоспособность — способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Организации для повышения конкурентоспособности необходимо эффективно управлять не только имеющимися в его распоряжении деньгами, сырьем, оборудованием, но и его сотрудниками, так как именно благодаря правильным действиям работников данные ресурсы четко функционируют.

Актуальность темы исследования состоит в том, что желание и готовность человека исполнять свою работу представляют собой основные факторы успеха функционирования предприятия. Эти факторы приводятся в действие с помощью применения эффективной системы мотивации работников, так как именно она обуславливает поведение работников в организации, побуждая их к высокопроизводительному труду.

Цель работы - разработать рекомендации по повышению эффективности системы мотивации персонала в рассматриваемой организации, изучив теоретические и методологические основы мотивации трудового поведения персонала.

В соответствии с целью были определены задачи:

- рассмотреть теоретические основы мотивации работников на предприятии;

- изучить методологические основы управления мотивацией персонала в организации;

- проанализировать систему мотивации персонала на изучаемом предприятии;

- разработать рекомендации по повышению эффективности системы мотивации предприятия.

Предмет исследования: управление мотивацией персонала ОАО «НЛМК».

Объект исследования: Открытое акционерное общество «Новолипецкий металлургический комбинат» (ОАО «НЛМК») - одна из крупнейших в мире металлургических компаний. Будучи предприятием с полным металлургическим циклом, НЛМК производит чугун, слябы, холоднокатаную, горячекатаную, оцинкованную, динамную, трансформаторную сталь и сталь с полимерным покрытием, а также широкий ряд сортового проката. В 2013 году

Компания осуществила поставки в 57 стран мира. Российские активы Группы НЛМК производят около 21% всей российской стали.

Вертикальная интеграция Группы позволяет контролировать всю цепочку создания металлопродукции от добычи сырья до финальной обработки и поставки стали потребителям.

В работе проведен качественный и количественный анализ кадрового потенциала предприятия, на основании которого были сделаны следующие выводы:

- среднесписочная численность персонала по сравнению с 2011 годом увеличилась на 1,3 %;

- в структуре персонала основную долю составляют мужчины (около 70%);

- наибольшую долю – чуть меньше 50% – составляет персонал с возрастом от 30 до 50 лет, остальную половину составляют люди старше 50 лет и молодёжь до 30 лет (практически поровну);

- структура персонала по типу занятости практически не меняется - большую долю составляют постоянные работники, а количество совместителей и временных работников незначительно;

- общая текучесть по сравнению с предшествующим годом увеличилась почти на 0,6%, текучесть молодёжи также увеличилась, но на 1,4%.

Для того чтобы улучшить данные показатели, проанализировали действующую систему мотивации сотрудников. Были выделены ее основные слабые стороны, имеющиеся на данный момент, а именно то, что существующие методы мотивации требуют:

1. Улучшение системы материального стимулирования.

2. Совершенствование нематериальных стимулов для работников.

3. Сокращение влияния демотивирующих факторов, действующих на комбинате.

Для успешного функционирования комбината предлагаем следующие корректирующие мероприятия, необходимые для устранения вышеперечисленных проблем:

1. Мероприятия, направленные на улучшение системы материального стимулирования:

- установление конкретного способа назначения окладов, тарифов. То есть при приеме на работу сотрудникам будет устанавливаться одинаковый размер оплаты труда, а уже после реализации определенных мероприятий, направленных на улучшение показателей работы подразделения (комбината) или по истечению определенного срока работы в организации (это все прописать в Положении об оплате труда), работникам повышается заработная плата.

Результат:

- повышение заинтересованности работника в улучшении показателей работы комбината, своего профессионализма;

- удержание работников на своих рабочих местах, следовательно, снижение текучести кадров;

- разработка специальной брошюры, в которой будет прописано, как и при каких условиях, любой работник может увеличить количество составляющих заработной платы. Образец оформления данной брошюры представлен в таблице 1.

Таблица 1

Пример оформления брошюры составляющих заработной платы «осмотрщика-ремонтника вагонов»

Профессия	Разряд / макси-мально возмож-ный	Доплата / надбавка	Условие
1	2	3	4
Осмотрщик-ремонтник вагонов	5/7	- оплата максимальной тарифной ставки	- при наличии обучения по профессии и на соответствующий разряд; - отсутствие дисциплинарных взысканий, нарушений охраны труда; - работа по профессии и в разряде не менее 1 года
		- за многосменный режим работы	- при сменном графике работы

		- за вредные условия труда	- при наличии вредных условий труда на рабочем месте
		- за работу в выходные дни и сверхурочное время	- по производственной необходимости для выполнения определенной работы (продолжительность сверхурочной работы не должна превышать для каждого работника 4 часов в течении двух ней подряд и 120 часов в год)
		- за расширение	- наличие обучения на обслуживание
		зоны обслуживания	данного оборудования; - отсутствие дисциплинарных взысканий, нарушений охраны труда
		- за совмещение профессий	- при исполнении обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от работы, определенной трудовым договором;
			- наличие обучения и допуска к самостоятельной работе по данной профессии и на данный разряд
		- за руководство бригадой (звеном)	- назначение высшим руководством за высокие достижения в труде
		- за выполнение функций наставника	- при наличии обучения по профессии и на соответствующий разряд; - наличие обучения на соответствующем курсе; - отсутствие дисциплинарных взысканий, нарушений охраны труда; - работа по профессии не менее трех лет
		- за внедрение рационализа-торских предложений	- внедрение и оформление рационализаторского предложения
		- за профессионально е мастерство	- устанавливается квалифицированным рабочим, занятым на особо ответственных работах и оказывающим непосредственное воздействие на высокопроизводительную работу агрегатов, качество работ и выпускаемой продукции; - призовые места в конкурсах профмастерства

Результат: наглядное представление работника о том, как увеличить свою заработную плату. Работник для себя ставит цель увеличить свою зарплату и, выполняя условия из брошюры, которые в его силах, добивается желаемого уровня заработной платы. Все это зависит только от желаний работника.

- разработка систем вознаграждений работников (например, бонус за выполнение задания ранее установленного срока с достижением определенного уровня качества этой работы, бонус за масштабность работы, бонус за выполнение плана, за безаварийность, работу в группе и т.д.).

2. Мероприятия, направленные на совершенствование нематериальных стимулов для работников:

- увеличение роли морального стимулирования персонала (например, по итогам года награждать лучшего сотрудника сувениром с символикой подразделения, предприятия; за высокие достижения в работе грамота с конкретным описанием, за что она вручается; устно отмечать на собраниях достижения сотрудников);

- развитие системы управления деловой карьерой, введение так называемой «двойной лестницы» (то есть перспективный работник может расти профессионально, не переходя на вышестоящую должность ввиду ее отсутствия). Работника можно привлекать на другие участки работы, выбрать его в качестве наставника менее опытному сотруднику, поручить важные дел, не входящие в его круг обязанностей, назначить ответственным за ведение того или иного проекта и т.д. Таким образом, работник будет понимать, что он востребован, а, значит, он будет стремиться развивать в себе необходимые для этого качества.

3. Мероприятия, направленные на сокращение влияния демотивирующих факторов, действующих на комбинате:

- формировать у сотрудников при приеме на работу реалистичных ожиданий от работы;

- руководителям стараться использовать максимум умений и навыков подчиненных;

- руководителям прислушиваться к идеям и предложениям сотрудников, в случае отказа – объяснять причины;

- привлекать работников к общекорпоративным или общекомбинатовским мероприятиям.

Подводя итог, следует отметить, что в целом стимулирование сотрудников на предприятии ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» довольно обширно и разнообразно, но, однако, присутствуют такие моменты, которые требуют более глубокого внимания. Реализация предлагаемых мероприятий по совершенствованию действующей системы мотивации в компании позволит повысить удовлетворенность сотрудников работой в организации, избежать текучести кадров и более эффективно решить задачи компании в современных рыночных условиях.

Литература

1. Конституция Российской Федерации: Официальный текст с изменениями от 30.12.2008 г. – М.: Юридическая литература, 1993. – 35с.

2. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ //Собр. законодательства РФ. – 2012. – Ст.76.

3. Боковня А.Е. Мотивация – основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создание единой системы мотивации компании) /А.Е. Боковня – М.:ИНФРА-М, 2013. – 144с.

4. Виханский О.С. Менеджмент: Учебник /Виханский О.С., Наумов А.И. – 5-е изд. стереотипн. – М.:Магистр:ИНФРА-М, 2010. – 576с.

5. Глумаков В.Н. Организационное поведение: Учебник /В.Н. Глумаков – 2-е изд. – М.:Вузовский учебник, 2013. – 352с.

6. Гусаров Ю.В. Теория менеджмента: Учебник /Гусаров Ю.В., Гусарова Л.Ф. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 263с.

7. Дементьева А.Г. Управление персоналом: Учебник /Дементьева А.Г., Соколова М.И. – М.:Магистр, 2009. – 287с.

8. Егоршин А.П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учеб пособие /А.П. Егоршин – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 378с.

9. Захарова Т.И. Мотивация трудовой деятельности: Учебно-методический комплекс /Захарова Т.И., Гаврилова С.В. – М.:Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 216с.

10. Кибанов А.Я. Лекции по дисциплине «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности» (часть 3) //Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2012. – №3. – С.36-40.

11. Максимова Л.В. Управление персоналом: основы теории и деловой практикум: Учеб. пособие /Л.В. Максимова. – М. Альфа-М:ИНФРА-М, 2009. - 256с.

12. Максимцов М.М. Современный менеджмент: Учебник /Максимцов М.М., Горфинкель В.Я. – М.:Вузовский учебник, 2012. – 299с.

13. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник /А.Я. Кибанов [и др.]. – М.:ИНФРА-М, 2009. – 524с.

14. Основы менеджмента: Учеб. пособие /Репина Е.А. [и др.] – М.:ИНФРА-М:Академцентр, 2013. – 240с.

15. Пугачев В.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. пособие /В.П. Пугачев – М.:ИНФРА-М, 2011. – 394с.

16. Управление персоналом: Учеб. пособие /А.Я. Кибанов [и др.]. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 238с.

17. Хохлова Т.П. Организационное поведение: Учеб. пособие /Т.П. Хохлова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:Магистр, 2009. – 509с.

18. Щербатых Ю.В. Общая психология. Завтра экзамен. /Ю.В. Щербатых – СПб.:Питер, 2009. – 272с.

19. Нестандартная мотивация персонала в России. Результаты исследования // Работа с персоналом [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. 2013. – 21 ноября.- Режим доступа: www.hr-journal.ru/articles/mp/mp_960.html

20. Официальный сайт ОАО «НЛМК» // [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 15 октября. – Режим доступа: http://nlmK.com/ru

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ХИМЗАЩИТА»)

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION (ON THE MATERIALS OF LTD «HIMZASCHITA»)

Миклина А.О.
Студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Барнаул

Науный руководитель: ст.преподаватель Поволоцкая О.А.

Аннотация: работа посвящена управлению конкурентоспособностью организации ООО «Химзащита» на основании анализа данных компании на рынке. Повышение конкурентоспособности предусмотрено, прежде всего, за счет расширения спектра предлагаемых организацией услуг. При этом расширение услуг зависит от имеющегося в наличии организации оборудования. В работе приведено экономическое обоснование предложенных мероприятий с прогнозными расчетами.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, анализ рынка, анализ конкурентов, многогранник конкурентоспособности, PEST и SWOT- анализ, управление конкурентоспособностью.*

Annotation: reseach is devoted to the management of competitiveness of the organization LTD «Himzaschita» on the basis of data analysis of the company on the market. Improving competitiveness is provided by, first of all, due to expansion of a spectrum of offered services. The extension of the services depends on available-organization of the equipment. The paper discusses the economic rationale of the proposed measures of forecast calculations

Key words: *competitiveness, market analysis, competitive analysis, polyhedron competitiveness, PEST and SWOT analysis, management of competitiveness*.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования и развития [1]. Для того, чтобы предприятие могло выживать среди других фирм в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать существующих потенциальных конкурентов.

Предприятие действует в постоянно меняющихся условиях, определяемых многообразием отношений, которые складываются как внутри, так и между организацией и другими экономическими субъектами. Грамотно воздействуя на эти условия организация может управлять уровнем своей конкурентоспособности, что является первостепенной задачей в условиях рынка.

Рассмотрим влияние внешней среды на ООО «Химзащита» посредством PEST-анализа.

Таблица 1.

PEST-анализ ООО «Химзащита» (составлено автором)

P	**E**
- экологические факторы; - изменение законодательства; - ужесточение государственного контроля; + популярность отрасли (достаточно фирм «однодневок» на плаву остаются немногие).	- высокое налогообложение; - рост цен на сырье и материалы; - высокие цены на топливо; - экономическая ситуация в стране; - сезонность, влияние погоды; + специфика производства (антикоррозийные работы)
S	**T**
- изменения в структуре доходов и расходов страны; + имидж организации, организация достаточно хорошо себя зарекомендовала на рынке; - недостаточная квалификация кадров	+ потенциал инноваций (внедрение в производство новую специфику работы, оборудование); + доступ к технологиям, лицензирование; + высокое качество ресурсов

Для более полного представления о деятельности компании и ее положения на рынке подрядных работ необходимо провести SWOT-анализ.

Таблица 2.

Матрица SWOT-анализа ООО «Химзащита» (составлено автором)

	S 1. Доступные цены 2. Выполнение работ в срок 3. Партнерские связи с заводами производителями (без посредников) 4. Повышающийся спрос 5. Обучение персонала за счет организации 6. Узкая специализация работ	W 1. Недостаточно квалифицированные специалисты 2. Отсутствие четкого стратегического направления 3. Недостаточная реклама
O 1. Увеличение доли рынка в Барнауле и Алтайском крае 2. Укрепление имиджа 3. Обучение и повышение квалификации персонала 4. Возможность получения прибыли за счет увеличения цены	SO 1. При помощи партнерских связей обучение персонала по их программам 2. Получение прибыли за счет увеличения цены на наиболее популярные виды работ (антикоррозийная защита)	WO 1. Повышение уровня конкурентоспособности строительных работ за счет снижения издержек. 2. Увеличение качества проводимых работ в следствии повышения квалификации работников, их обучении.
T 1. Повышение себестоимости материалов 2. Изменение предпочтений заказчиков 3. Активность существующих конкурентов	ST 1. Разработка и претворение в жизнь маркетинговой стратегии	WT 1. Усиление активности действующих конкурентов, в связи с выполнением аналогичных видов работ

Учитывая данные SWOT-анализа можно сделать вывод, что увеличение финансирования маркетинговых программ позволит совершенствовать управление в таких направлениях как:

- анализ потенциальных заказчиков;
- анализ конкуренции;
- разработка новых услуг;

- анализ продвижения услуг;
- ценообразование;
- прогнозирование.

Выявив основных конкурентов, оценим слабые места ООО «Химзащита», построив многоугольник конкурентоспособности по основным факторам конкурентоспособности в строительной отрасли (рис. 1).

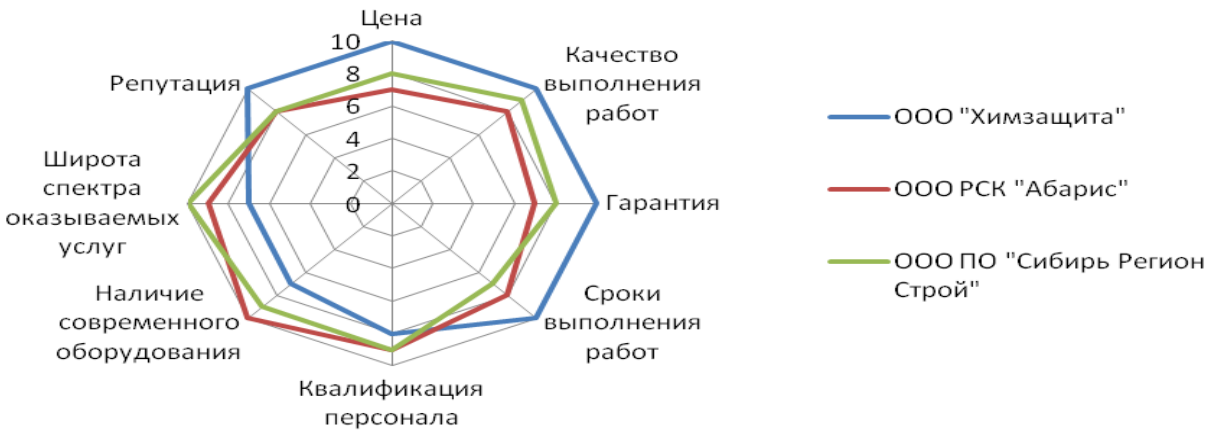


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности ООО «Химзащита»

Итак, на рисунке видно, что слабыми местами в организации является отсутствие современного оборудования, узкий спектр оказываемых услуг и недостаточный уровень квалификация работников занятых на производстве.

Каждый из конкурентов не останавливается на достигнутом, а стремится расширить сферу своего влияния и увеличить количество заказчиков, поэтому конкуренция на достигнутом сегменте рынка сильная. Конкурентными силами на предприятии являются технологический опыт, финансовые ресурсы, репутация, цена, качество работ и услуг и др.

В настоящее время ООО «Химзащита» придерживается патиентной стратегии т.е. это обусловлено тем, что в деятельности предприятия выбран достаточно узкий сегмент – специфика проводимых работ. Когда у компании имеются какие-либо навыки и возможности, которых не смогут достичь конкуренты, и когда опыт данной организации успешно применяется, тогда

организация имеет сильную основу для того чтобы использовать патиентную стратегию в долгосрочном периоде. Данная стратегия в ООО «Химзащита» постепенно приносит видимые результаты, однако как у любой стратегии, у патиентной тоже имеются свои недостатки и чтобы их минимизировать, предприятию необходимо улучшать свое положение на рынке строительных услуг, выполняя другие подрядные работы и расширяя свой спектр оказываемых услуг.

Для расширения спектра оказываемых услуг ООО «Химзащита» необходимо оказывать смежные услуги, которые будут востребованы на рынке строительных услуг. В настоящее время востребованными на рынке строительных услуг помимо антикоррозийной защиты строительных конструкций является огнезащита зданий и сооружений. Среди существующих конкурентов такие работы проводит несколько организаций, но качество работ оставляет желать лучшего.

Для того чтобы получить разрешение на проведение таких работ нужен допуск в СРО, после получения которого ООО «Химзащита» может выполнять работы по огнезащите, кроме того рабочий персонал вместе с повышением квалификации пройдет обучение по огнезащите. В связи с этим предполагается, что объем заказов увеличится на 12% и количество потерянных клиентов приблизится к нулю. Стоимость допуска в СРО составляет 300 тыс. рублей.

В список предлагаемых мероприятий входит кроме того, приобретение нового оборудования. В ООО «Химзащита» оборудование используется в основном для таких видов работ, как пескоструйная очистка; окраска строительных конструкций; бетонные работы.

При бетонных работах необходимость в наличии собственных бетономешалок отсутствует, поскольку такие работы проводят не так часто и расходы на оборудование просто не оправданы. Гораздо дешевле обходится заказ бетоновоза уже с готовым раствором. Для пескоструйных и окрасочных работ собственное оборудование необходимо. Такое оборудование в ООО

«Химзащита» есть, но оно во многом уступает современному. Поэтому для окраски предлагается приобрести:

- Аппарат окрасочный XTREME 70:1, преимущества которого заключаются в том, что при окрашивании поверхности в три слоя экономия лакокрасочной смеси (в состав которой входит краска, отвердитель и растворитель) составит 3% с 1 м^2 окрашиваемой поверхности; возможность распыления эпоксидной смолы тонким слоем, что облегчит нанесение грунтовочного слоя при футеровочных работах. Его стоимость составит 96800 рублей включая НДС и стоимость доставки из г. Новосибирска до г. Барнаула.

Для пескоструйной очистки предлагается приобрести:

- Абразиво-дробеструйный аппарат NMB-250, с фракцией дроби до 3,5 мм. При работе этим аппаратом сократится время на очистку поверхностей, благодаря использованию абразивного порошка с большей фракцией и стоимость на приобретение абразивного порошка, т.к. порошок с фракцией дроби до 3,5 мм стоит дешевле, чем порошок с фракцией до 2,5 мм. В настоящее время пескоструйные аппараты имеющиеся в ООО «Химзащита» допускают фракцию дроби до 2,5 мм. Кроме того, такой аппарат дает возможность использовать ДЧК (дробь чугунную колотую) помимо абразивного порошка, речного и борового песка. Его стоимость составит 50581 рубль включая НДС и стоимость доставки из г. Омска до г. Барнаула.

Таблица 3.

Эффективность предложенных мероприятий (прогноз автора)

Показатель	2013 г.	Ожидаемый результат к концу 2014 г.
Объем выполненных работ в денежном выражении (тыс. руб.)	6100,00	7442,00
Прибыль от работ (тыс. руб.)	2050,00	2500,00
Количество потерянных клиентов (ед.)	4	1
Количество восстановленных клиентов (ед.)	2	5
Количество новых клиентов (ед.)	3	6

По данным таблицы 2.1 видно, что все показатели увеличились, соответственно и прибыль, которая к концу 2014 года составит 2500 тыс. рублей, однако из этой суммы нужно убрать затраты на приобретение нового оборудования и получения допуска к новому виду работы – 447381 рубль.

2500000 – 447381 = 2052619 рубля.

Предполагается что за 12 месяцев прирост прибыли составит 21,95 %. Предполагаемые затраты окупятся в течение года, и на конец года у организации останется чистая прибыль.

Исходя из данных таблицы 2.1, ожидаемый результат даст положительный эффект. Прирост прибыли в 450000 рублей ожидаемый к концу 2014 года, полностью перекрывает затраты на получение допуска к новому виду работ для ООО «Химзащиты» и приобретение нового оборудования, которые составляют 447381 рубль. Значительный прирост прибыли ООО «Химзащита» получит через год, т.е. в 2015 году. Кроме того, с приобретением нового оборудования у организации получается небольшая экономия на материалах, по расчету данных 2012 года составила 30837 рублей.

Таблица 4.

Экономическая эффективность мероприятий (прогноз автора)

№	Показатели	Значение показателей
1	Прирост прибыли в тыс. рублей	450,00
2	Экономия материалов (средняя) тыс. рублей	60,79
3	Затраты на мероприятия, всего, в тыс. рублей, в том числе а) затраты на получение допуска в СРО б) затраты на приобретение нового оборудования	447,381 300,00 147,381
4	Экономическая эффективность предложенных мероприятий в тыс. рублей	63,41
5	Экономическая эффективность предложенных мероприятий в %	14,17

Достижение любой цели имеет свою стоимость. Эффективностью как раз и является отношение полученного результата к затраченным усилиям.

Предложенные мероприятия будут также учтены на предприятии и в дальнейшей работе по регулярной актуализации системы управления. При этом

эффективность его сводится к экономии строительных материалов и времени для выполнения работ.

С приобретением нового оборудование снизятся затраты на приобретение материалов, сумма сэкономленная на расходе материалов за год с применением нового оборудования сможет полностью покрыть стоимость окрасочного аппарата XTREME 70:1.

При выполнении предложенных мероприятий, предполагается, что доля рынка в организации увеличится на 2 %, т.е. у ООО «Химзащита» она будет составлять 37%. С увеличением доли рынка возрастет объем работ, а так же прибыль организации и другие финансово-экономические показатели, что несомненно повысит и рентабельность организации. Из анализа, проведенного в аналитической главе по Портеровскому многоугольнику конкурентоспособности, средний балл ООО «Химзащита» по выбранным для сравнения критериев составлял 9 баллов, ожидается, что он приблизится к 10 баллам с внедрением предложенных мероприятий в деятельность организации.

Подводя итоги предложенных мероприятий в ООО «Химзащита» выявлен положительный эффект не только с материальной стороны, но со стороны удобства для самих рабочих, в облегчении их труда и снижении вредных факторов влияющих на здоровье. Расширение спектра оказываемых услуг и приобретение нового оборудования позволит укрепить ООО «Химзащита» свои конкурентные преимущества на рынке антикоррозийных работ.

Список литературы:

1. Алиев С.Н., Оздеаджиев М.М. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности строительной продукции // Современные информационные технологии в проектировании, управлении и экономике: Махачкала: ДГТУ, 2009.
2. Майкл Портер. Конкурентное преимущество. – М.: 2006. – 715с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – М.:«Интел-Синтез», 2010, 360 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Москва: «Интел-синтез»,2005, - 544 с.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

MODEL OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Мухтаров Э. Р.
Студент Уфимского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ

Научный руководитель: д-р техн. наук, проф. Фасхиев Х.А.

Аннотация. Приведены результаты анализа инструментов управления конкурентоспособностью предприятия, выявлена сущность данной категории, показана актуальность управления ее уровнем в конкурентной экономике. Предложена трехступенчатая модель управления конкурентоспособностью предприятия, которая базируется на новый метод измерения конкурентоспособности товаров (услуг) и конкурентного потенциала предприятия. Метод интегрирует количественный (метод профилей) и качественный (метод анализа иерархий) подходы квалиметрии социально-экономических объектов, соответствует ее требованиям, прост в применении, устойчив к изменениям. Практическое использование модели управления конкурентоспособностью предприятия показано на примере ООО ««Сталь Профиль».

Summary. Results of the analysis of instruments of management are given by competitiveness of the enterprise, the essence of this category is revealed, relevance of management by its level in competitive economy is shown. The three-stage model of management is offered by competitiveness of the enterprise which is based on a new method of measurement of competitiveness of goods (services) and competitive capacity of the enterprise. The method integrates quantitative (a method of profiles) and qualitative (a method of the analysis of hierarchies) approaches of a quantitative assessment of social and economic objects, conforms to qualimetrical requirements, is simple in application, is steady against changes. Practical use of model of

management by competitiveness of the enterprise is shown on the example of JSC «Stal Profil».

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, модель, товар, услуга, качество, конкурентный потенциал, измерение, метод профилей, метод анализа иерархий.

Keywords: competitiveness of the enterprise, model, goods, service, quality, competitive potential, measurement, method of profiles, method of the analysis of hierarchies.

Конкурентоспособность предприятия в рыночной экономике – ключевой оценочной показатель его успешности, и подразумевает оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналогов. Для достижения высоких конкурентных позиций менеджменту предприятия необходимо создать такие организационно-управленческие механизмы, которые способствовали бы развитию всех аспектов деятельности предприятия, прежде всего, инноваций. Первым шагом в этом может стать разработка объективной модели управления конкурентоспособностью предприятия.

Проведенный анализ литературных источников [1,2,3] показал, что, несмотря на наличие множества подходов, общепризнанной модели управления конкурентоспособностью предприятия, нет. Для решения данной проблемы разработана трехступенчатая модель управления конкурентоспособностью предприятия, которая, в отличие от известных, базируется на интегральной количественной оценки конкурентоспособности его товаров (услуг) и конкурентного потенциала предприятия и включает в себя комплексное

решение задач по формированию конкурентных преимуществ в четырех ключевых сферах деятельности предприятия (маркетинга, финансовой деятельности, внутренних процессов, развития). В трехступенчатой модели управления конкурентоспособностью предприятия на первом этапе производится сравнение конкурентоспособности товаров (услуг) оцениваемых предприятий, по результатам которых разрабатываются меры по повышению качества и снижения цены товара объекта управления, если по конкурентоспособности его товары (услуги) хуже, чем у конкурентов. На втором этапе сравнение ведется по интегральным показателям конкурентного потенциалапредприятия, и принимаются меры по повышению его уровня до значений не ниже уровня потенциала конкурентов. На третьем этапе путем интеграции конкурентоспособности товара и конкурентного потенциала предприятия рассчитывается конкурентоспособность предприятия и сравнивается с уровнем конкурентоспособности конкурентов (рис.1). Модель позволяет своевременно выявлять «проблемные» области предприятия, разработать меры по их устранению и оперативно оценить их эффективность.

Для реализации модели в работе разработаны методики оценки конкурентного потенциала предприятия и конкурентоспособности его товаров.

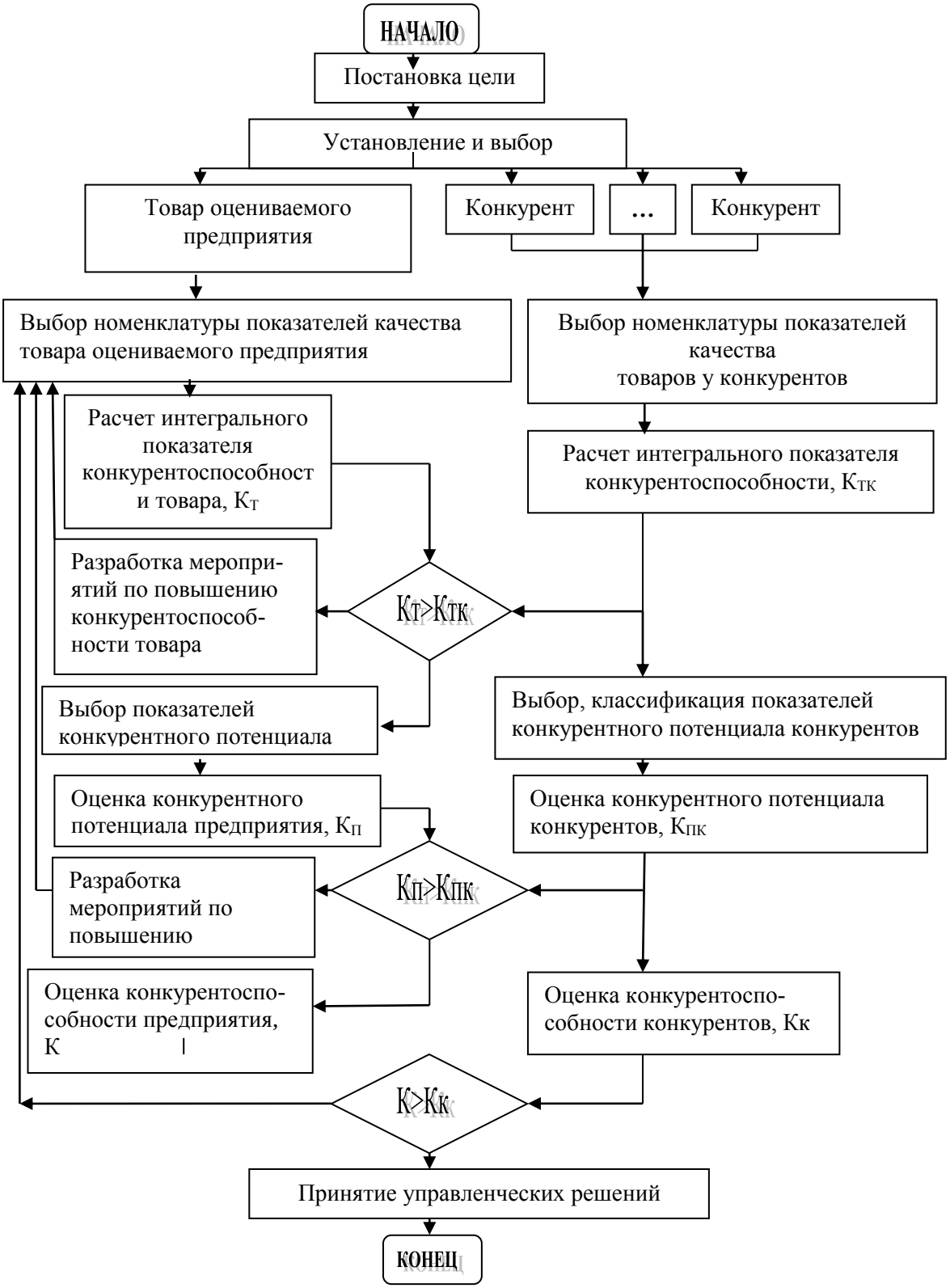


Рис.1. Модель управления конкурентоспособностью предприятия

Разработанные методики количественной оценки уровня совершенства объектов базируются на метод профилей [4], который позволяет разноразмерные показатели объекта объединить их в комплексный показатель

$$P_j=(Y_1/2+Y_2+Y_3+...+Y_{n-1}+ Y_n/2)/(n-1), \quad (1)$$

где $Y_1, Y_2, Y_3, Y_i ... Y_n$ - расчетные индивидуальные показатели сравниваемых объектов, определяемые по формулам

$$Y_i = \frac{П_i - П_{i\,min}}{П_{i\,max} - П_{i\,min}}, \quad (2) \qquad Y_i = \frac{П_{i\,max} - П_i}{П_{i\,max} - П_{i\,min}}. \quad (3)$$

Здесь $П_{imax}$ и $П_{imin}$ - максимальные и минимальные значения *i*-го индивидуального показателя объекта. За $П_{imax}$ принимается максимальное значение *i*-того показателя среди выбранных для анализа объектов, а за $П_{imin}$ - минимальное значение показателя. $П_i$ - значение *i*-того показателя для оцениваемого объекта. Формула (2) используется для прямых, а (3) - для обратных показателей.

Таблица 1

Схема расчета коэффициента качества и конкурентоспособности объектов

Группы	Показатели	Сравниваемые объекты				Максимальное значение
		А	Б	…	m	
ГРУППА 1	Прямые показатели					
	Показатель 1	$П_{11А}$	$П_{11Б}$	…	$П_{11m}$	$П_{11max}$
	Показатель 2	$П_{12А}$	$П_{12Б}$	…	$П_{12m}$	$П_{12max}$
	…					
	Обратные показатели					
	Показатель r	$П_{1rА}$	$П_{1rБ}$	…	$П_{1rm}$	$П_{1rmax}$
	Показатель r+1	$П_{1(r+1)А}$	$П_{1(r+1)Б}$	…	$П_{1(r+1)m}$	$П_{1(r+1)max}$
	…					
	Показатель n-1	$П_{1(n-1)А}$	$П_{1(n-1)Б}$	…	$П_{1(n-1)m}$	$П_{1(n-1)max}$
	Показатель n	$П_{1nА}$	$П_{1nБ}$	…	$П_{1nm}$	$П_{1nmax}$
Итого	Коэффициент весомости α_1	$P_{1А}$	$P_{1Б}$	…	P_{1m}	
…						
ГРУППА S	Прямые показатели					
	Показатель 1	$П_{s1А}$	$П_{s1Б}$	…	$П_{s1m}$	$П_{s1max}$
	Показатель 2	$П_{s2А}$	$П_{s2Б}$	…	$П_{s2m}$	$П_{s2max}$
	…					
	Обратные показатели					
	Показатель r	$П_{srА}$	$П_{srБ}$	…	$П_{srm}$	$П_{srmax}$
	Показатель r+1	$П_{s(r+1)А}$	$П_{s(r+1)Б}$	…	$П_{s(r+1)m}$	$П_{s(r+1)max}$
	…					
	Показатель n-1	$П_{s(n-1)А}$	$П_{s(n-1)Б}$	…	$П_{s(n-1)m}$	$П_{s(n-1)max}$
	Показатель n	$П_{snА}$	$П_{snБ}$	…	$П_{snm}$	$П_{snmax}$
Итого	Коэффициент весомости α_s	$P_{sА}$	$P_{sБ}$	…	P_{sm}	
Коэффициент качества объекта, Кк		$\sum_{i=1}^{s} \alpha_i \cdot P_{lA}$	$\sum_{i=1}^{s} \alpha_i \cdot P_{l\acute{A}}$	…	$\sum_{i=1}^{s} \alpha_i \cdot P_{lm}$	
«Цена» объекта, Ц		$Ц_А$	$Ц_Б$		$Ц_m$	
Коэффициент конкурентоспособности объекта, К		$\frac{\sum_{i=1}^{s} \alpha_i \cdot P_{iA}}{Ö_{\acute{A}}}$	$\frac{\sum_{i=1}^{s} \alpha_i \cdot P_{i\acute{A}}}{Ö_{\acute{A}}}$		$\frac{\sum_{i=1}^{s} \alpha_i \cdot P_{im}}{Ö_m}$	

Выбор показателей, их группировка и расчет групповых и интегральных показателей уровня совершенства сравниваемых объектов ведется в табличной форме в среде Excel (табл.1).

Комплексные групповые показатели неравномерно влияют на уровень конкурентного потенциала (качества товара) предприятия, поэтому интегральный показатель конкурентного потенциала (качества товара) рассчитывается с учетом коэффициентов весомости групп показателей. Для расчета коэффициентов весомости применяется достаточно объективный, универсальный метод анализа иерархий (МАИ) [5]. Для перевода качественной информации в числа в МАИ используется вербально-числовая шкала отношений, которая позволяет ставить в соответствие степеням предпочтения одного показателя над другим определенные числа. Достоинство МАИ в том, что веса показателей не назначаются прямым волевым методом, а на основе парных сравнений.

Интегральный коэффициент качества Кк объекта (качество товара, конкурентный потенциал предприятия) определяется по соотношению

$$Кк = \sum_{i=1} P_i * \alpha_i, \qquad (4)$$

где P_i - комплексный показатель качества i-той группы; α_i – коэффициент весомости i-той группы показателей качества.

Предложенная декомпозиционно-агрегатная методика и алгоритм оценки конкурентного потенциала предприятия, осуществляется в следующей последовательности: 1) показатели конкурентного потенциала по схожим признакам объединяются в группы; 2) методом профилей определяются групповые комплексные показатели конкурентного потенциала; 3) суммированием произведения комплексных показателей конкурентного потенциала и их коэффициентов весомости, определяемых методом анализа иерархий, рассчитывается интегральный коэффициент конкурентного потенциала предприятия.

Алгоритм разработанной методики оценки конкурентоспособности товаров (услуг), схож вышеописанному и реализуется в следующем порядке: 1)

показатели качества объекта по схожим признакам объединяются в группы; 2) методом профилей определяются групповые комплексные показатели качества; 3) суммированием произведения комплексных показателей качества и их коэффициентов весомости, определяемых методом анализа иерархий, рассчитывается интегральный коэффициент качества объекта; 4) рассчитывается коэффициент конкурентоспособности путем отношения коэффициента качества к цене объекта.

Зная конкурентоспособность товара и конкурентный потенциал можно определить уровень конкурентоспособности предприятия (рис. 2).

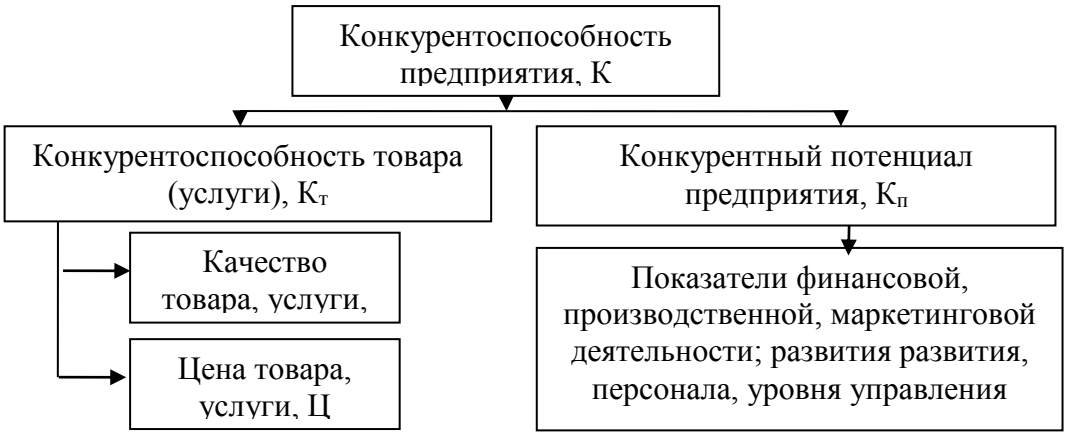


Рис. 2. Элементы конкурентоспособности предприятия

Конкурентоспособность предприятия количественно рассчитывается по формуле

$$К = \lambda \cdot К_т + (1 - \lambda) \cdot К_п, \quad (5)$$

где $К_т$ - интегральный показатель конкурентоспособности товара; $К_п$ - интегральный показатель конкурентного потенциала организации; λ - коэффициент ценности с точки зрения лица, принимающего решение, который может меняться в пределах от 0 до 1.

Предложенная модель управления конкурентоспособностью предприятия была апробирована в ООО «Сталь Профиль» (г. Уфа), которое занимается торговлей строительными материалами для отделки фасадов и кровли. По 33 показателям качества услуг, сгруппированных в 4 группы за 2010-2012 гг. были определены коэффициенты конкурентоспособности оказываемых услуг ООО

«Сталь Профиль» и его конкурентов, а также по 23 показателям, разделенным на 4 группы, рассчитывался конкурентный потенциал предприятия (рис.3).

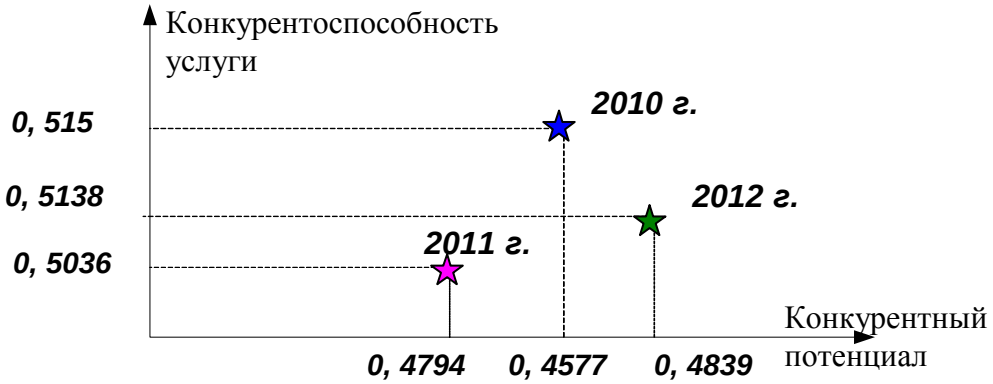


Рис.3. Динамика конкурентных позиций ООО «Сталь Профиль»

По формуле (5) с учетом коэффициентов значимости конкурентоспособности услуги λ=0,6 и конкурентного потенциала предприятия 1-λ=0,4 были рассчитаны значения интегрального показателя конкурентоспособности предприятия

К = 0,6 * 0,515 + (1 - 0,4) *0,4577 = 0,580 в 2010 г.;

К = 0,6 * 0,5036 + (1 - 0,4) *0,4794 = 0,589 в 2011 г.;

К = 0,6 * 0,5138 + (1 - 0,4) *0,4839 = 0,598 в 2012 г.

Расчеты показали, что конкурентоспособность ООО «Сталь Профиль» за 2010-2012 гг. растет. Однако этот рост незначительный и не удовлетворяет менеджмент предприятия. С учетом данного положения, результатов оценки развитие розничного рынка города Уфы и региона, тенденций развития организаций-конкурентов были предложены следующие два мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия: 1) организация производства доборных элементов; 2) оказание услуг по монтажу элементов кровли и фасада. Реализация этих мероприятий приведут существенному росту качества услуг и конкурентного потенциала предприятия в 2013-2015 гг. (рис.4). Коэффициент конкурентоспособности предприятия после внедрения предложенных мероприятий увеличится на 0,067 единиц (с 0,733 в 2013 г. до 0,8 в 2015 г.), а рост чистой прибыли составит 1833 тыс. рублей, что говорит об эффективности предложенных мероприятий и о повышении конкурентоспособности предприятия.

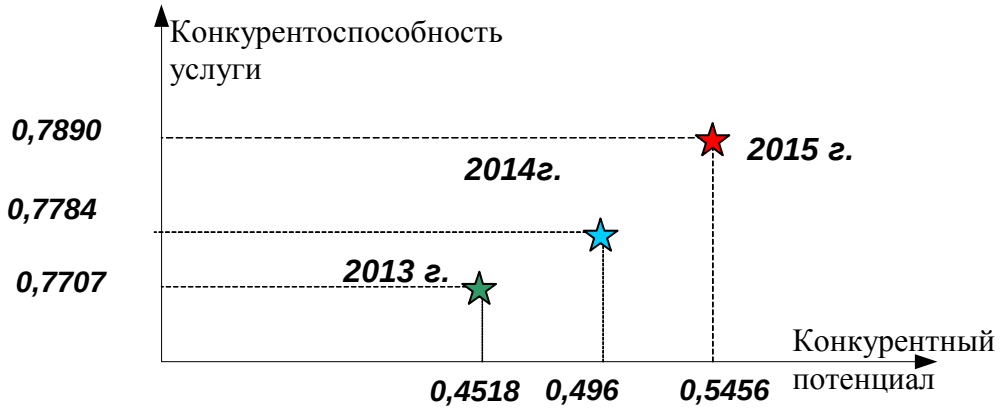


Рис.4. Изменение конкурентной позиции ООО «Сталь Профиль»

Практическая ценность работы определяется прикладным характером научных положений, выводов, рекомендаций, их универсальности. Они могут быть использованы на предприятиях любой отрасли как в стратегическом, так и в оперативном планировании деятельности предприятия. Модель управления конкурентоспособностью предприятия за счет имитационного моделирования позволяет менеджменту оперативно принять обоснованные управленческие решения.

Литература

1. Федюкин В.К., Дурнев В.Д., Лебедев В.Г. Методы оценки и управления качеством промышленной продукции. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», Рилант, 2001. – 328 с.

2. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - №4 – С. 72 - 85.

3. Целикова Л. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки // Вестник МГУ. Экономика. - 2000. - №2. - С. 57 - 67.

4. Фасхиев Х.А., Костин И.М. Обеспечение конкурентоспособности грузовых автомобилей на этапе разработки. - Набережные Челны: Изд-во КамПИ, 2001. - 349 с.

5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и связь, 1989. - 316 с.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К БАНКОВСКИМ ИННОВАЦИЯМ

MODERN APPROACH TO BANKING INNOVATION

Николаева А.А.
Магистр, ФГБОУ ВПО Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, Просалова В. С.

Аннотация

В настоящей работе автором были выделены особенности использования инноваций в банковской сфере, определены виды инновационного менеджмента, проанализированы основные показатели использования инноваций в деятельности кредитных организаций, проведен сравнительный анализ стратегического и инновационного управления коммерческим банком. Таким образом, автор в своей работе доказывает, что сегодня в инновационной политике коммерческих банков отчетливо проявилась тенденция к переориентации направленности на научно-техническую деятельность.

Annotation

In this paper, the author have highlighted in particular the use of innovation in the banking sector , identify the types of innovation management , analysis of the main indicators of innovation in the use of credit institutions , the comparative analysis of strategic and innovative management of a commercial bank . Thus, the author in their work proves that today in innovation policy of commercial banks clearly showed a tendency to focus on the reorientation of scientific and technical activity.

Ключевые слова: инновации, инновационный менеджмент, стратегическое управление, инновационное управление

Keywords: innovation, innovation management, strategic management, innovation management

Эффективность работы банка на финансовом рынке во многом зависит от внедрения новых банковских продуктов, технологий или процессов.

Актуальность данной работы заключается в том, что в последнее время все очевиднее становится практическая необходимость использования инновационных процессов в сфере функционирования кредитных организаций и, как следствие, возникает необходимость в эффективном управлении ими.

Большинство авторов, анализируя, инновационные банковские процессы, выделяют их только как фактор конкурентоспособности [6, 11, 3, 7, 9]. Однако, в процессе исследования работ по инновациям в банковской сфере, нами была выделена особенность, присущая непосредственно банковским инновациям. Для кредитно-финансовой сферы характерен высокий динамизм функционирования, действительно приводящий к тому, что инновации выступают как необходимый элемент, позволяющий обеспечить конкурентоспособность кредитной организации. В тоже время теоретическая сущность инновации подразумевает отсутствие гарантии получения положительного экономического эффекта от ее внедрения. Таким образом, наличие инноваций в деятельности банка является не его конкурентным преимуществом, а рискованными динамическими возможностями.

Следующей особенностью инноваций в банковской сфере, является законодательное ограничение. Согласно федеральным законам «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности» [1,2] кредитная организация может внедрять инновационный продукт или инновационную услугу, только при наличии соответствующей лицензии ЦБ РФ, согласно перечню.

Анализируя, процесс развития использования инноваций в банковских системах различных стран (рис. 1), можно отметить, что в последнее десятилетие наблюдается активность применения инноваций.

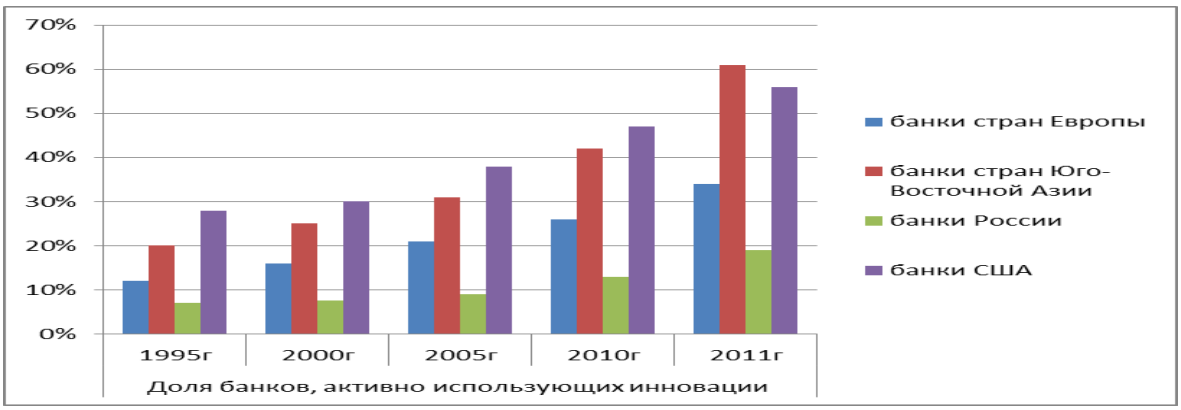


Рисунок 1 - Активность использования инноваций мировыми банковскими системами [12]

Лидерами в использовании инновационных разработок являются банки стран Юго-Восточной Азии – это Япония, Сингапур, и Южная Корея, а также США. Если говорить о европейских банках, то здесь наибольшее внимание инновационным разработкам уделяется в таких странах, как Великобритания, Германия и Франция. В России инновационные разработки в банковской сфере используются не так активно, но здесь также наблюдаются наращивание темпов инновационных разработок.

Несмотря на то, что доля инновационных продуктов и услуг в целом в деятельности банков не высока и обычно составляет около 20%, как видно из рисунка 2, в ряде стран они приносят наибольшую часть прибыли кредитной организации. Банки России в данном рейтинге находятся на последнем месте, что можно объяснить относительной «молодостью» развития инноваций среди российских кредитных организаций и зачастую они требуют значительных финансовых затрат, при этом основная цель их внедрения заключается в поддержании конкурентоспособности.

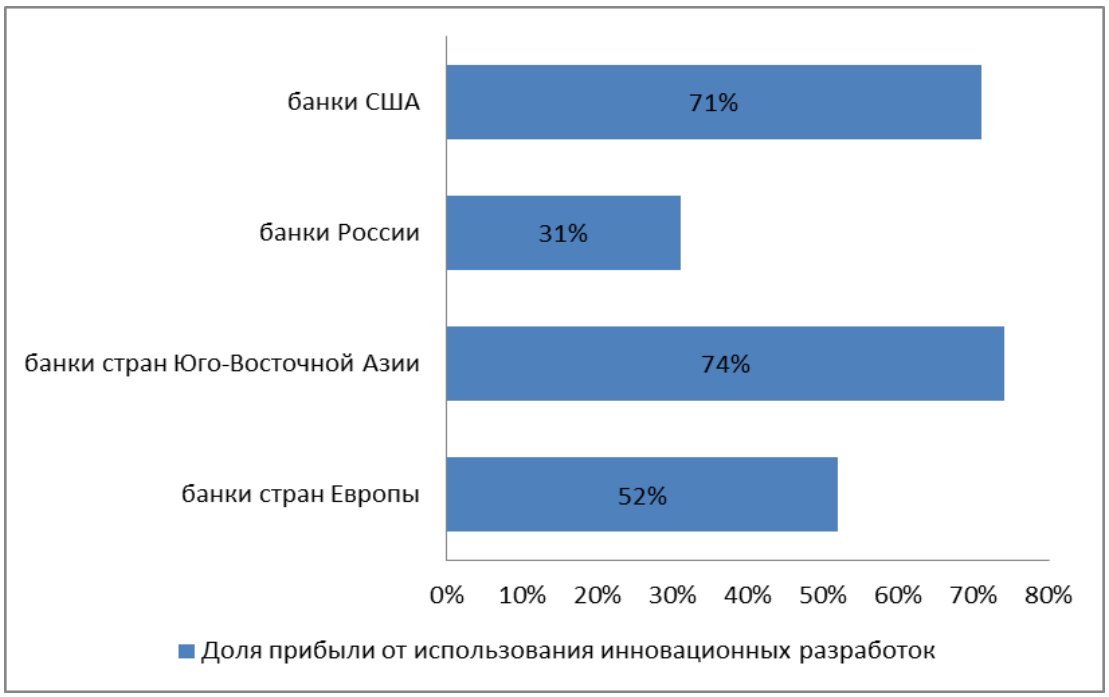


Рисунок 2 - Анализ получения прибыли от инновационных разработок мировыми баноквскими системами [12]

Нельзя не отметить, что инновационное управление в кредитной организации неотъемлемо связано со стратегическим управлением. Данное обстоятельство позволяет нам интерпретировать инновационную деятельность кредитной организации как осуществление управленческих процессов: анализ среды, определение целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль выполнения.

Разрабатывая стратегию и осуществляя стратегическое управление в кредитной организации, особое значение придается созданию новых банковских продуктов, а также реализации новых бизнес-процессов. Результатом является обеспечение конкурентных преимуществ банка, приводящее к его экономическому развитию.

Таким образом, особую актуальность в процессе функционирования кредитной организации получает инновационное стратегическое управление, которое обеспечивает его инновационную деятельность. Посредством реализации стратегического управления решается вопрос о том, на каком этапе будут инициированы инновационные процессы, каков будет характер инновационной деятельности кредитной организации.

С позиции автора, особенностью использования инноваций в стратегическом управлении коммерческим банком является то, что инновационные процессы не могут быть реализованы без осуществления стратегического управления в кредитной организации. Однако, в целях обеспечения конкурентоспособности коммерческого банка, ему необходимо применять инновации на том или ином этапе стратегического управления.

В процессе реализации стратегического управления происходит взаимодействие двух управленческих процессов, позволяющих коренным образом преобразовать деятельность кредитной организации в целом или модернизировать отдельные бизнес-процессы, приводящие к повышению ее конкурентоспособности.

Для реализации поставленной задачи, нами была разработана модель формирования стратегического инновационного управления (рис. 3). В рамках проведенного исследования, автор определил, на каком этапе стратегического управления наиболее эффективно привлекать инновационные программы, эвентуальность внедрения которых позволит кредитной организации модифицировать стратегическое управление в стратегическое инновационное управление.

В процессе анализа внешней среды и определения внутреннего ресурсного потенциала формируются цели дальнейшего стратегического развития кредитной организации. На данном этапе могут быть предложены инновационные программы, которые аналогично разработанным стратегиям, не включающим инновационные элементы, будут проходить отбор в рамках второго этапа стратегического управления.

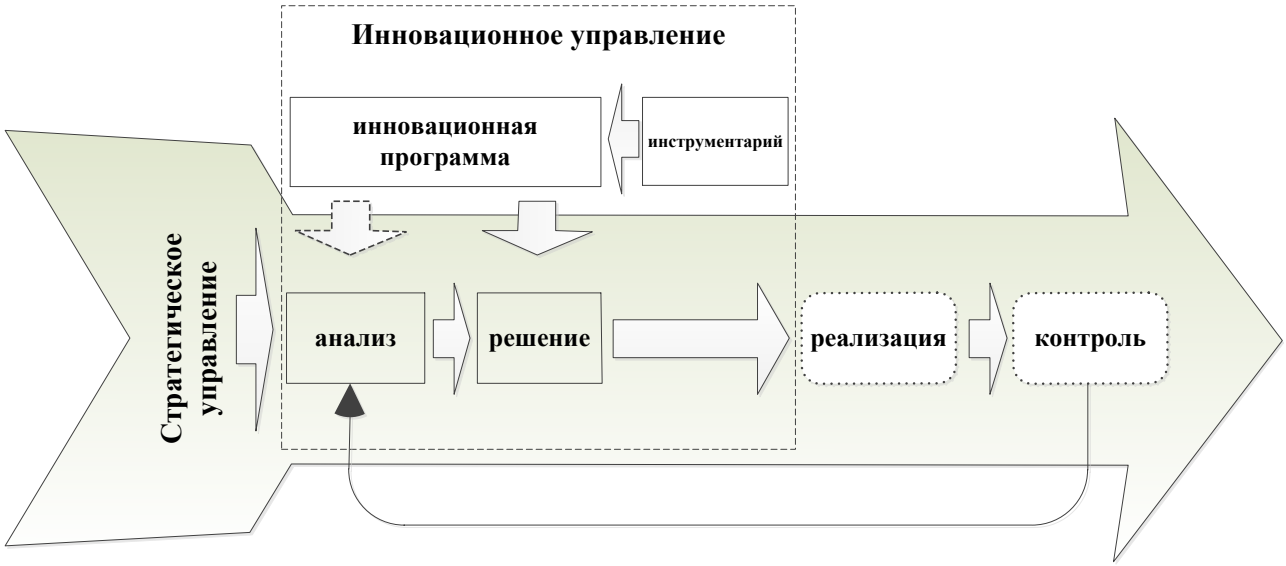


Рисунок 3 - Модель формирования инновационного стратегического управления [10]

Инструментарий инновационных программ может быть пока не полностью разработан и уточнен, он формируется на втором этапе стратегического управления (решение). Для каждой инновационной программы вместе с инструментарием необходимо разработать специфическую методику оценки ее эффективности, учитывающую используемые ресурсы и технологии.

В основе выбора той или иной стратегии будет заложен уровень неопределенности среды [5]. Кроме того, немаловажно учитывать эволюционный процесс приспособления кредитной организации путем внедрения инновационных стратегий на основе эволюционной матрицы [4], позволяющей сопоставить инновационные изменения в коммерческом банке и ее основные экономические и финансовые показатели.

На наш взгляд, инновационное управление является одной из форм общего, функционального менеджмента, объектом которого выступают процессы инновационно-технологического развития. Иными словами, инновационный менеджмент представляет собой систему, совокупность систематизированных знаний по современному менеджменту о методах создания трудоемких инноваций и их эффективности.

Автору импонируют работы Уткина Э.А.[13], предполагающего, что в связи со стремительным развитием банковских инноваций и инновационных

процессов, механизм управления ими также должен постоянно меняться, развиваться и совершенствоваться, отвечая последним конкурентным условиям. На рисунке 4 представлен авторский подход к роли инновационного банковского менеджмента в деятельности кредитной организации.

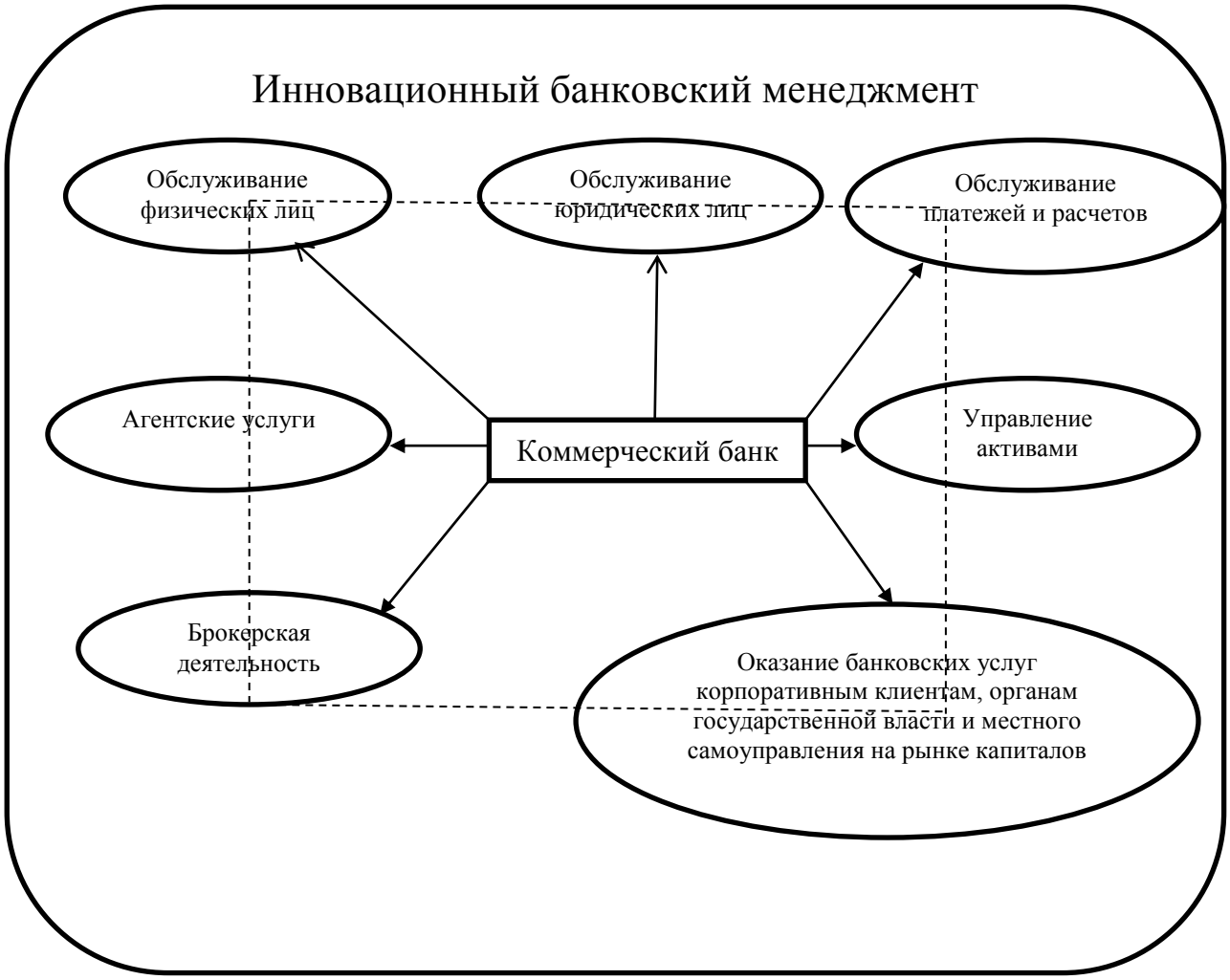


Рисунок 4 - Роль инновационного банковского менеджмента в деятельности кредитной организации, авторский подход

Анализ рисунка 4 наглядно показывает, что инновационный банковский менеджмент затрагивает все сферы деятельности коммерческого банка.

По мнению автора, инновационное управление в коммерческом банке можно разделить на два вида. Первый вид охватывает финансовую сферу деятельности банка и включает в себя совокупность определенных инструментов, а второй вид представлен набором функций в сфере работы с персоналом. Разработав виды инновационного менеджмента, автор приходит к выводу, что результатом инновационного управления в финансовой сфере

является создание информационной системы данных о кредитной организации, а в результате инновационного управления персоналом, создаются принципы работы коллектива. Таким образом, в работе были определены требования к итоговым результатам инновационного управления в коммерческом банке.

Список литературы

1. Федеральный закон от 19.10.2011 №285-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;
2. Федеральный закон от 06.12.2011 №409-ФЗ «О банках и банковской деятельности»;
3. Викулов, В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций / В.С. Викулов // Менеджмент в Росссии и за рубежом. 2001. №1. С. 79-89;
4. Долятовский В.А. Эволюционный менеджмент и принципы самоорганизации. - Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2002. - 166с.;
5. Долятовский, Л.В. Стратегия развития фирмы на основе внедрения инноваций / Л.В. Долятовский // Менеджмент инноваций. 2011. №4. С.328-336.;
6. Замышляева, К.В. Влияние технологических инноваций на развитие банковской сферы России / К.В. Замышляева // Финансы и кредит. 2007. №2. С. 22-30;
7. Зверев, О.А. Инновационная политика коммерческих банков: диссертация…доктора экономических наук / Зверев О.А., 2008;
8. Инновационный менеджмент. Справочное пособие. – М.: Центр исследований и статистики, 1998;
9. Иода, Ю.В. Подколзин, В.В. Инновационные процессы в банковской деятельности / Ю.В. Викулов, В.В. Подколзин // Вестник ТГУ. 2007. №3(47). С. 37-45;
10. Просалова В.С. Стратегическое инновационное управление

кредитной организацией/В.С. Просалова// Управление экономическими системами. 2012 №5

11. Семикова, П.В. Банковские инновации и новый банковский продукт / П.В. Семикова // Банковские технологии. 2002. №11. С. 42-47;

12. Смирнов Е.А. Стратегическое развитие банков в 2013 году [Электронный ресурс] / Е.А. Смирнов// Режим доступа: www.Cnews.ru;

13. Уткин Э.А. Инновационный менеджмент : производственно-практическое издание / Э.А.Уткин, Г.И.Морозова, Н.И.Морозова. - Москва : Акалис, 1996. - 208 с.;

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

THE FORECASTING OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF RETAIL BRANCH COMPANIES

Одегова Л.Ю.
аспирант ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва

Научный руководитель: д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» Федорова Е.А.

Аннотация

В научной работе рассматриваются практические и методологические аспекты инвестиционной привлекательности организаций торговой отрасли. В качестве эмпирической базы были использованы данные по 39 компаниям за 2010-2012 год. Также доказана значимость инвестиционной привлекательности компании при принятии решении инвесторов о вложении своих средств в акции тех или иных компаний. Предложенное уравнение для оценки инвестиционной привлекательности апробируется с помощью эконометрического моделирования. Предлагается практическое применение расчета оценки инвестиционной привлекательности компаний торговой отрасли.

Annotation

The scientific job considers practical and methodological aspects of the investment attractiveness of the organizations at retail branch. As an empirical base of data were used by 39 companies for the year 2010-2012. Also proved the importance of companies' investment attractiveness during decision-making process of investors about investing their funds in stocks of particular companies. The propose the equation of investment appeal estimation tested by using econometric modeling. There are recommendations to practical using of the investment attractiveness calculation at retail branch.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, рейтинг, коэффициент q-Тобина, эконометрическое моделирование, анализ чувствительности, торговая отрасль.

Keywords: investment attractiveness, rating, Q-Tobin coefficient, econometric modeling, sensitivity analysis, retail branch.

Инвестиционная привлекательность организаций является такой категорией в экономике, которая показывает эффективность функционирования, и характеризуется набором количественных и качественных показателей, которые охватывают различные аспекты бизнеса и обеспечивают максимизацию прибыли для инвесторов по сравнению с другими конкурентными объектами для потенциальных инвестиций в условиях определенного уровня риска. Различные подходы определения оценки инвестиционной привлекательности организаций дают более глубокое понимание этой экономической категории, и, как следствие, возможность эффективного управления инвестиционной привлекательностью.

Целью научной работы является исследование методов оценки инвестиционной привлекательности организаций на примере торговой отрасли.

Для достижения данной цели был решен ряд следующих задач:

1) Сделан анализ определений сущности инвестиционной привлекательности организации и методов ее оценки;

2) С помощью эконометрического моделирования разработано и апробировано уравнение для оценки инвестиционной привлекательности предприятий торговой отрасли;

3) Предложены мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности предприятий торговой отрасли.

Объектом исследования и оценки инвестиционной привлекательности в данной работе выбрано 39 крупных листинговых компаний, которые расположены в различных регионах России, одним из видов, деятельности

которых является оптовая и розничная торговля. В качестве информационной базы в данном исследовании выступают 51 финансовых показателей, которые были взяты из базы данных RUSLANA компании Bureau van Dijk. Временные рамки исследования 2010 – 2012гг. Расчеты в данной работе производились с помощью современных программных продуктов Excel, EViews и MathCAD. В исследуемой модели в качестве моделируемого показателя выступает капитализация компаний, поскольку данный показатель наиболее полно характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности предприятий. В основе данного подхода лежит коэффициент q – Тобина, который позволяет определить и сопоставить организацию на конкурентном рынке.

В условиях современной рыночной экономики для проведения исследования была выбрана торговая отрасль, которая выполняет важную роль связующего звена между производством и потреблением. Торговля это деятельность компании, которая состоит в покупке товаров, услуг или ценностей с целью их последующей продажи, за определенную плату и извлечения выгоды из этой деятельности. Предприятия, занимающиеся торговлей, являются одними из основных предприятий, образующими бюджет государства, непосредственно влияя на формирование валового внутреннего продукта.

В результате расчетов было выявлено уравнение для прогнозирования инвестиционной привлекательности предприятий торговой отрасли. В ходе исследования выяснилось, что инвестиционная привлекательность компании имеет весьма тесную связь со следующими факторами:

- операционная выручка на одного работника,
- общее количество активов на одного работника,
- текущая рыночная капитализация,
- прибыль на акцию,
- чистый оборотный капитал,
- коэффициент «цена/ выручка».

Значимость этих факторов была подтверждена полученными данными вероятности каждого из них. Была проведена оценка точности и адекватности и проверка качества, полученной прогнозной модели. С помощью полученной прогнозной модели инвестор сможет оценить является ли организация инвестиционно – привлекательной, отраслью деятельности которой является торговля.

В результате нашего исследования мы получили несколько важных выводов:

- эффективное управление инвестиционной привлекательностью организаций торговой отрасли является ключевым фактором для поиска стратегических инвесторов, привлечения инвестиций на фондовом рынке и займов в кредитных организациях;
- для оценки инвестиционной привлекательности и сопоставления выбранного инвестиционного объекта с конкурентными организациями в торговой отрасли, рациональным является использование уравнения, полученного автором с помощью эконометрического моделирования;
- предложенный способ оценки инвестиционной привлекательности является достаточно хорошим для определения эффективности инвестиций, позволяет точно оценить перспективы анализируемой компании с точки зрения ресурсов и прогнозирования возможностей возврата, привлеченных инвестиций в будущем.

Литература

1. Ендовицкий Е.А. (2005) Экономическая природа, понятийный аппарат и виды инвестиционной привлекательности организации. // Аудит и финансовый анализ. №2, 2005. С.225–230.
2. Мельтенисова Е.Н. (2011) Формирование инвестиционной привлекательности российских энергетических компаний. // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. №7, 2011. С.108–120.
3. Федорова Е.А. (2010) Влияние макроэкономических факторов на фондовый рынок России. // Проблемы прогнозирования. – №2, 2010. С.78–83.
4. Тихов М.С., Бородина Т.С. (2012) Экономические модели с цензурированными данными: Учебно-методическое пособие. / Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 50с.
5. Шандор Золт. (2009) Эконометрический ликбез: ограниченные зависимые переменные. Мультиномиальные модели дискретного выбора. // Квантиль. № 7, 2009. С.9-20.
6. Федорова Е.А., Есипенко И.В. (2012) Оценка и управление инвестиционной привлекательностью электроэнергетических предприятий с позиции системного подхода. // Экономический анализ: теория и практика. №27, 2012. С.31–37.
7. Федорова Е.А., Есипенко И.В. (2012) Разработка методики оценки инвестиционной привлекательности компании на примере электроэнергетического сектора. // Экономический анализ: теория и практика. №7, 2012. С.7–13.
8. Tobin J. A general equilibrium approach to monetary theory // Journal of Money, Credit and Banking. – 1969. – №1. – P. 15-19
9. База данных Руслана. – www.ruslana.bvdep.com
10. Агентство стратегических инициатив. - www.asi.ru

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОПЫТ 1990-Х ГГ. И СОВРЕМЕННОСТЬ

PROBLEMS OF REFORMING OF STATE OWNERSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION: THE EXPERIENCE OF THE 1990TH AND PRESENT

Покромкин К.Р.

аспирант ФБГОУ ВПО «Ростовский Государственный Экономический Университет «Ростовский Институт Народного Хозяйства», г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: д.э.н., профессор Губарь Ольга Владимировна

Аннотация:

Государственная собственность в Российской Федерации – это важный элемент экономической системы. В условиях молодой отечественной рыночной экономики особую важность приобретает проблема гармоничного сочетания различных форм собственности и эффективного стабильного функционирования предприятий государственной, муниципальной и иных форм собственности с участием государства. Данные экономические субъекты ведут деятельность в стратегических отраслях экономики России, таких как: транспорт, военно-промышленный комплекс, тяжелое машиностроение, кредитно-финансовая система, жилищно-коммунальное хозяйство, недропользование и др.

Ключевые слова: государственная собственность; муниципальная собственность; пригородные железнодорожные перевозки; научно-технологическое сотрудничество;

Summary:

The state ownership in the Russian Federation is an important element of economic system. In the conditions of young domestic market economy special importance is gained by a problem of a harmonious combination of various forms of

ownership and effective stable functioning of the enterprises state, municipal and other forms of ownership with state participation. These economic subjects conduct activity in strategic branches of economy of Russia, such as: transport, military industrial complex, heavy mechanical engineering, credit and financial system, housing and communal services, subsurface use, etc.

Keywords: state ownership; municipal property; suburban rail transportation; scientific and technological cooperation;

Становление государственной собственности в рамках молодой рыночной экономики Российской Федерации не было похоже на аналогичные процессы в классических капиталистических странах. Главной отличительной особенностью являлся тот факт, что на основе массивного пласта советской общенародной собственности формировались многообразные новые формы и частной, и государственной и муниципальной форм собственности. Вместе с тем изменялись и цели функционирования объектов государственных форм собственности: если в экономике СССР подавляющий процент ВВП производился государственными предприятиями, которые были основной производственной единицей, то в новых политических и социально-экономических условиях баланс резко менялся в пользу частных экономических агентов, а государственные и муниципальные предприятия аккумулировали в своих руках важные фундаментальные задачи жизнеобеспечения национальной экономики: предприятия стратегических отраслей промышленности, естественные монополии, недропользование, военно-промышленный комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство и т. д.

Таким образом, можно вести речь о том, что правительство России в начале XXI века создает новый, особый вариант смешанной национальной экономической системы с достаточно значительным участием государственной собственности. В различных стратегических сегментах хозяйства (высокие технологии, транспортная система, ядерные исследования и производства, вооружения, нанотехнологии) формируются мощные государственные

корпорации новых типов собственности. Для стабилизации и оптимизации функционирования оборонно-промышленного комплекса и ракетно-космической отрасли организованы объединенные государственные предприятия, такие как Объединенная авиастроительная корпорация, Объединенная судостроительная корпорация и т. д. В краткосрочной и долгосрочной перспективе планируется дальнейшее реформирование государственной собственности, существенной частью которого является приватизация отдельных государственных пакетов в различных предприятиях с сохранением общего контроля в руках государства.

Крупные предприятия – монополисты, созданные в рамках плановой экономики СССР, продолжая свою хозяйственную деятельность в условиях рынка, неизбежно подвергаются реорганизации. Принимая во внимание тот факт, что Россия находится на втором месте в мире (87 157 км, 2006)[1] по протяженности железнодорожной сети и на первом месте по территории, а также сложное федеративное административно – территориальное устройство, централизованное регулирование пригородных пассажирских перевозок в более чем восьмидесяти субъектах федерации становится задачей практически невыполнимой. Таким образом, в процессе реформирования ОАО «РЖД» на базе его структурных и территориальных подразделений, отвечающих за пригородные пассажирские перевозки, были созданы отдельные самостоятельные региональные предприятия – пригородные пассажирские компании (далее – ППК). Если ранее в условиях командно–административной системы целевым экономическим показателем хозяйственной деятельности транспортного предприятия являлся пассажиро-километр, то на сегодняшний день перед менеджментом ППК стоит задача оптимизации доходов и финансового баланса ППК за счет максимального удовлетворения меняющегося спроса на предоставленные услуги. Однако, неэффективная

[1]Country comparison: railways. Приводится по: Сайт Central Intelligence Agency. URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html. (дата обращения 17.02.2014).

организация хозяйства на местах, высокий износ инфраструктуры и подвижного состава, уход от системы перекрестного субсидирования пригородных пассажирских перевозок за счет грузовых в совокупности выливаются в целом в высокие издержки осуществления данного вида деятельности и его убыточности.

В данных условиях пассажирские пригородные перевозки стагнируют и даже деградируют, и на февраль 2014 года планируется значительное сокращение пригородных поездов, а повышение тарифов уже произошло. Помимо вышеназванных мер предлагается также принятие Федерального Закона «О регулярном железнодорожном пригородном сообщении».

Единая централизованная хозяйственная система СССР в условиях федеративного административно-территориального устройства страны предполагала тесные производственные и научные связи наряду с региональным разделением труда. Существовали целые отрасли промышленности, ритмичное и стабильное функционирование которых было невозможно без плотного взаимодействия между предприятиями отдельно взятых союзных республик.

Социально-политический распад СССР 1991-92 гг. повлек за собой разрыв устойчивых экономико-географических связей между предприятиями РФ и Украины. Наряду с приватизацией гражданского сектора экономики шел процесс реорганизации экономических субъектов стратегических отраслей промышленности и создание новых государственных форм собственности в условия рыночной системы.

Несмотря на вышеуказанные факторы, кооперационные связи соседних дружественных государств РФ и Украины сохранялись и позволяли полностью не утратить советское хозяйственное наследие и совместно производить конкурентоспособную продукцию (сельхозмашиностроение, самолетостроение, двигателестроение).

События 2013–2014 годов в Украине, политический кризис и преддефолтное состояние национальной экономики спровоцировали

нестабильность в сложившейся кооперационной системе производства. Современные военно-политические и финансовые факторы неустойчивости в Украине оказывают значительное негативное влияние на темпы и объемы взаимозависимого производства с участием государственных компаний обеих стран. Под вопросом оказалось планируемое создание объединенных хозяйственных структур в авиапромышленном комплексе, ракетно-космической отрасли, сельхозмашиностроении, оборонно-промышленном комплексе в целом.

Таким образом, принципиально важно совместными усилиями и путем диалога преодолеть факторы негативного влияния для стабилизации рассматриваемой проблемы. Необходимо углублять научно-техническое сотрудничество двух государств, оптимизировать трансграничные хозяйственные связи, реорганизовать систему финансирования взаимозависимых производств для сохранения и дальнейшего развития выпуска высокотехнологичной конкурентоспособной продукции на базе государственных предприятий России и Украины.

Правительство России в начале XXI века создает новый, особый вариант смешанной национальной экономической системы с достаточно значительным участием государственной собственности. В различных стратегических сегментах хозяйства (высокие технологии, транспортная система, ядерные исследования и производства, вооружения, нанотехнологии) формируются мощные государственные корпорации новых типов собственности. В отрасли железнодорожных перевозок Министерство путей сообщения было преобразовано в государственную компанию ОАО «РЖД», а для осуществления пригородных пассажирских железнодорожных перевозок были сформированы региональные пригородные пассажирские компании. Однако в рамках их деятельности существует множество фундаментальных проблем, в первую очередь проблема убыточности. В контексте экономического и научно-технического взаимодействия государственных предприятий России и Украины фактор политической и макроэкономической нестабильности в Украине

оказывает критически негативное влияние на взаимовыгодные связи, поэтому проблема реформирования государственной собственности в Российской Федерации на сегодняшний день актуальна и должна активно разрабатываться в дальнейшем.

Библиографический список:

1. Федеральный Закон «О Государственной компании "Российские автомобильные дороги"» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (с изменениями на 2 июля 2013 года).
2. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии „Росатом“».
3. Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации „Ростехнологии“».
4. Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий».
5. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 25 декабря 2012 года № 270-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон "О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства".
7. Федеральный закон от 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта».
8. Указ Президента РФ от 22.06.2012 № 879 "Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей".
9. Об утверждении программы Правительства Российской Федерации "Структурная перестройка и экономический рост в 1997-2000 годах"// Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 1997 года № 360.

10. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 июля 2001 года N 910-р «О программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002-2004 годы) (с изменениями на 6 июня 2002 года)».
11. Постановление Правительства РФ от 18 мая 2001 г. № 384 «О Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте».
12. Бандурин В.В., Касаткин В.В., Торопов С.В. Проблемы реформирования системы управления государственной собственностью. – М.: Полиграфресурсы, 2000.
13. Купить билет через терминал. Сайт ОАО «Северо-Кавказская пригородная пассажирская компания». URL: http://www.skppk.ru/info/info_pass/info_bilet_cherez_terminal.php. (дата обращения 25.02.2014)
14. Наумова Е. Н. Реформирование государственной собственности в современной России - подходы к управлению // Псковский регионологический журнал . 2006. №3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/reformirovanie-gosudarstvennoy-sobstvennosti-v-sovremennoy-rossii-podhody-k-upravleniyu (дата обращения: 19.03.2014).
15. Мотор-вагонный подвижной состав. Приводится по: Сайт Википедия – свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Моторвагонный_подвижной_состав. (дата обращения 24.02.2014).
16. Пригородные железнодорожные перевозки: проблемы и пути решения. Приводится по: Сайт «Институт проблем естественный монополий». Публикации – железнодорожный транспорт. URL: http://www.ipem.ru/news/publications/523.html. (дата обращения 17.02.2014).
17. Российские железные дороги. Инвестиционная программа. Приводится по: Сайт Википедия – свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Российские_железные_дороги. (дата обращения 24.02.2014).

18. Country comparison: railways. Приводится по: Сайт Central Intelligence Agency. URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html. (дата обращения 17.02.2014).

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

FORMATION OF INNOVATIVE METHODS OF ADAPTATION OF THE PERSONNEL IN THE ORGANIZATION OF TELECOMMUNICATION BRANCH

Посягина Т.А.
Студент Пензенского филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
г. Пенза

Научный руководитель: к.э.н. Танина М.А.

Аннотация: в работе рассмотрена социально - экономическая характеристика Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг», проведен анализ процесса и методов трудовой адаптации сотрудников организации, изучены методы наставничества и консультирования персонала. Также в работе сформированы инновационные метода адаптации и наставничества сотрудников, а также проведена экономическая оценка предложенных рекомендаций.

Summary: in work it is considered socially - the economic characteristic of Branch in Penza by JSC ER-TELECOM Holding, the analysis of process and methods of labor adaptation of staff of the organization is carried out, methods of mentoring and personnel consultation are studied. Also in work are created innovative a method of adaptation and mentoring of employees, and also the economic assessment of the offered recommendations is carried out.

Ключевые слова: инновационные методы адаптации, наставничество, персонал организации, трудовая и социальная адаптация.

Keywords: innovative methods of adaptation, mentoring, organization personnel, labor and social adaptation.

Смена рабочего места для современного общества – явление нередкое. Для любого человека первые дни работы сопряжены со стрессом, вызванным чувством тревожности, неуверенности в собственных знаниях и умениях, страхом неудачи. Стремление показать себя с лучшей стороны, оправдать ожидания работодателя, отсутствие снисхождения в случае ошибок, необходимость коррекции собственного поведения под влиянием нового окружения усугубляют его кризисное состояние. Иногда сотрудник не видит иного решения этих проблем, кроме ухода из организации, что сказывается на его здоровье, уверенности в себе как специалисте, а также на необходимости поиска новой работы и временной безработице, снижении уровня дохода.

Для организации следствием увольнения не адаптировавшегося сотрудника являются финансовые потери, сопряженные с наймом, которые могут составлять до 75% его годовой оплаты труда, необходимость повторного закрытия вакансии, более высокая вероятность негативных отзывов о работодателе. Данные обстоятельства свидетельствуют об актуальности темы работы и обуславливают ее цель и задачи.

Целью данной научной работы является проведение анализа и разработка рекомендаций по использованию инновационных методов адаптации персонала на примере Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг».

Авторами было проведено научное исследование методов адаптации персонала на примере Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг».

Российский телекоммуникационный холдинг «ЭР-Телеком» – первая федеральная компания, специализирующаяся на оказании широкого спектра телекоммуникационных услуг корпоративным и частным клиентам, получившая импульс развития из региона. Ключевыми услугами компании являются: телекоммуникационные услуги для бизнеса, кабельное телевидение «Диван-ТВ», цифровое кабельное телевидение «Диван-ТВ плюс», Интернет «ДОМ.RU», телефония «ГОРСВЯЗЬ».

Для исследования процессов и методов адаптации и их управления был проведен опрос сотрудников Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»,

которым было предложено ответить на ряд вопросов, касающихся их трудовой и личной деятельности в организации.

В ходе анкетного опроса было выявлено, что 28% считают, что программа адаптации в организации есть, а 45% не знают о ее существовании, а 27% считаю, что программа адаптации отсутствует. Следовательно, большая часть сотрудников не знают о существовании программы адаптации и она к ним не применялась, когда они пришли работать в организацию.

Также большинство участников опроса отметили, что наиболее ощутимую помощь в процессе адаптации в Филиале в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» им оказали коллеги по работе (53%), что свидетельствует о несовершенстве и неприменении процесса адаптации, но достаточно благоприятном морально-психологическом климате и сплоченном коллективе. Руководство организации, отдел кадров и наставники не играют, практически, ни какой роли в процессе адаптации сотрудников. Поэтому, работники, чувствуя невнимание к себе со стороны высшего руководства, иногда принимают решения об увольнении.

На рисунке 1 представлено мнение сотрудников разных возрастных групп о сроках адаптации.

Большая часть сотрудников в возрасте 20 – 30 лет считают, что им для адаптации на новом рабочем месте необходимо от 6 месяцев до года, сотрудникам в возрасте 35 – 40 лет необходимо 2 – 6 месяцев, а сотрудникам от 41 до 45 лет необходимо 1 – 2 месяца для адаптации. Средним периодом адаптации новых сотрудников в анализируемой организации считается промежуток времени от трех до шести месяцев. Здесь же видно, что процесс адаптации молодых специалистов несколько замедлен.

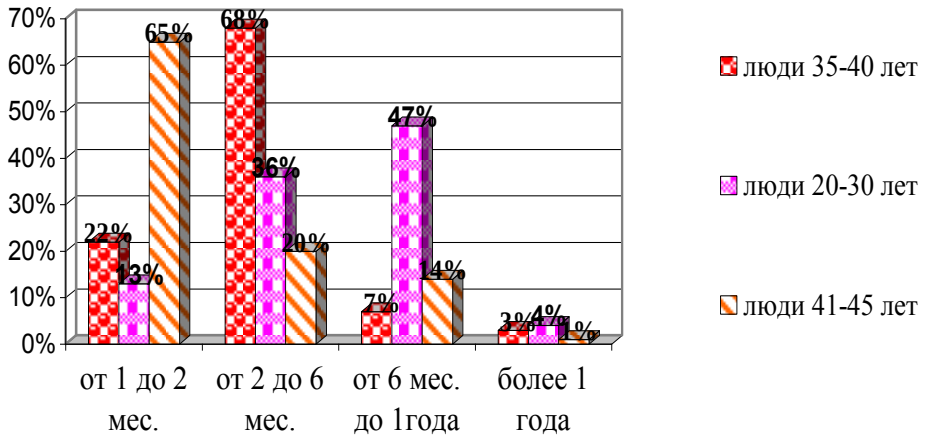


Рисунок 1 – Периоды времени, необходимые сотрудникам для адаптации на рабочем месте

На вопрос «Что Вам показалось наиболее сложным в течение периода адаптации?», 38% опрошенных сотрудников считают, что самым сложным в течение периода адаптации освоение профессиональных обязанностей, что свидетельствует о том, что в первые месяцы работы новым сотрудникам никто детально не объяснял сущность их должностных обязанностей и то, каким образом их необходимо выполнять, сотрудники сами методом проб и ошибок разбирались в особенностях работы в телекоммуникационной организации. 27% сотрудников считают, что наиболее сложно им было адаптироваться к условиям труда, следовательно, для некоторых новых сотрудников в организации не полностью подготовлено рабочее место и не созданы благоприятные условия труда, облегчающие процесс адаптации.

По мнению опрошенных респондентов (48%) большинство сотрудников увольняются из организации из-за отсутствия процесса адаптации, что свидетельствует о том, что сотруднику никто не помогает в первые дни и недели работы в организации, не объясняет ему каким образом необходимо выстроить и структурировать свою работу, в чем заключаются его профессиональные обязанности, какое место его должность занимает в общей организационной структуре.

На рисунке 2 представлены ответы на вопрос «Каков уровень организации рабочего места для вновь принятого сотрудника?».

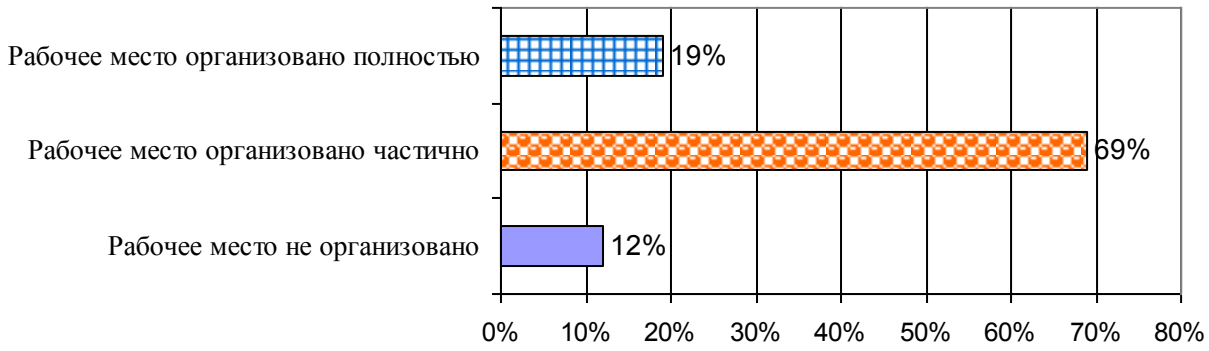


Рисунок 2 – Уровень организации рабочего места для вновь принятого сотрудника Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»

Более половины сотрудников (69%) Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» считают, что рабочее место новичка организовано частично, а 12% считают, что рабочее место не организовано, такие данные свидетельствуют о среднем уровне организации и подготовленности рабочих мест к приходу новых сотрудников, что также может негативно повлиять на процессы их адаптации на новом рабочем месте и продлить ее срок.

В процессе опроса было выявлено, что сотрудники Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» выделяют несколько факторов, отрицательно, влияющих на организацию рабочего места: нерациональное размещение в зоне рабочего места оборудования и техники (63%), высокий уровень шумов (31%), плохое освещение (3%), нарушение чистоты и порядка (3%). Указанные факторы отражаются на работоспособности и сохранении здоровья сотрудников. В организации не учитываются психофизиологические и санитарно-гигиенические требования к организации рабочего места.

В процессе ответа на вопрос «Существуют ли в Вашей организации какие-либо программы обучения для новых сотрудников?» было выявлено, что 57% опрошенных не знают о существовании программы обучения для новых сотрудников, а 29% считают, что такой программы нет. Полученные ответы свидетельствуют об отсутствии программы обучения для новых сотрудников, что негативно влияет на процесс адаптации «новичков» в организации и увеличивает период их адаптации на рабочем месте.

Что касается мнения сотрудников Филиала в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» о существовании программы наставничества в организации, то 46% респондентов ответили, что программы наставничества и консультирования не существуют, 39% считают, что эти программы не развиты в достаточной степени, и лишь 15% опрашиваемых ответили, что такие программы в организации существуют. Полученные данные свидетельствуют о том, что в анализируемой организации практически не реализуется процесс наставничества и консультирования.

В качестве основных рекомендаций по совершенствованию процессов адаптации персонала в организации выступают разработанные система реализации процесса адаптации и способы реализации процесса адаптации новых сотрудников.

На рисунке 3 представлена рекомендуемая система реализации процесса адаптации персонала в Филиале в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг».

Реализация процесса адаптации представляет собой активное воздействие на факторы, предопределяющие ее ход, сроки, снижение неблагоприятных последствий.

Субъектом реализации процессов адаптации новых сотрудников в Филиале в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» должны выступать руководитель организации, руководители отделов, куда приходят новые сотрудники, и сотрудники отдела персонала. Объектом управления выступают процессы адаптации новых сотрудников в организации.

Таким образом, разработанная инновационная система реализации процесса адаптации в Филиале в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» представляет собой совокупность взаимодействующих между собой субъекта и объекта управления, деятельность которых направлена на повышение социально-экономической эффективности и ускорение процессов адаптации новых сотрудников в организации.

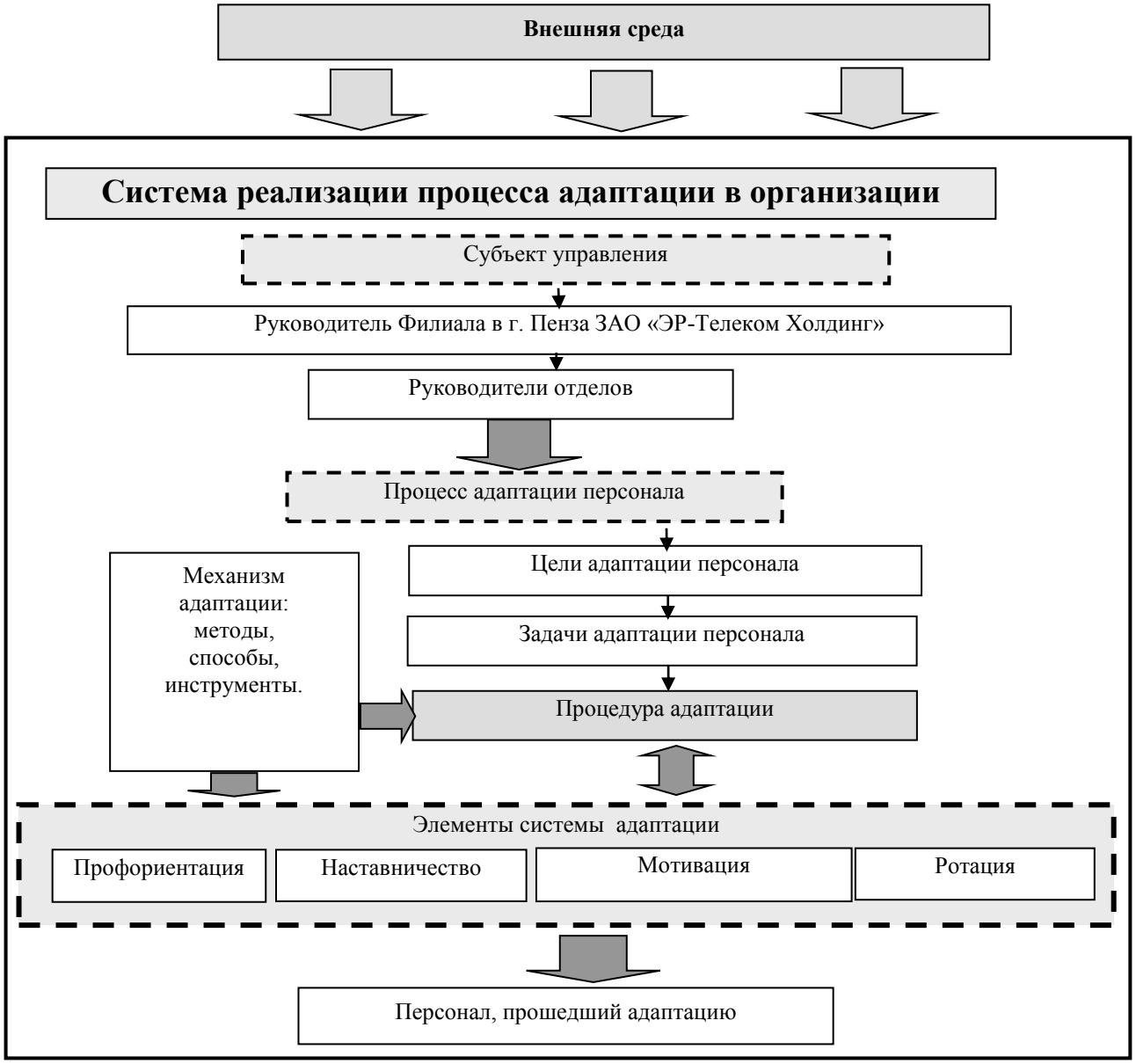


Рисунок 3 – Инновационная система реализации процесса адаптации в Филиале в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»

Внедрение системы реализации процесса адаптации в Филиале в г. Пенза ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» будет способствовать достижению социально-экономических результатов – сокращение продолжительности периода адаптации, снижение текучести кадров в первые месяцы работы новых сотрудников, повышение мотивированности и удовлетворенности новых сотрудников и наставников, повышение производительности труда новых сотрудников.

Литература

1. Андреева Т.В. Адаптация сотрудников на рабочем месте // Управление персоналом. 2011.– №4. – С. 33-35.

2. Денисова А.В. Механизм внедрения системы наставничества в компании // Управление персоналом. 2011. – №19 – С. 50-56.

3. Егорин А.П. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: Инфра-М, 2011. – 225 с.

4. Задиора В. Новый взгляд на адаптацию персонала // Голден Стафф. 2010. – №12 – С. 5-6.

5. Кайдас Э. Почему новички уходят или как построить эффективную систему адаптации // Управление персоналом. 2010 – №23. – С. 56-57.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

ECOLOGICAL ASPECT OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION

Пучнина АА.

аспирант, Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, преподаватель

Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг» Савенкова О.Ю.

Аннотация

В данной работе рассмотрены экологический аспект развития высокоразвитого промышленно-индустриального центра города Липецка, отражены основные вопросы уменьшения антропогенной нагрузки на единицу площади территорий, особое внимание уделено поддержке населения города в вопросах улучшения здравоохранения, культуры, спорта; предложены мероприятия по озеленению территорий.

Annotation

In this article examines the environmental aspect of development of the highly-developed industrial centre in the town of Lipetsk, captured the main issues of the reduction of anthropogenic load per unit area territories, special attention is paid to the support of the population of the city in matters of public health, culture, sport; the suggested actions in the landscaping.

Ключевые слова: экологические аспекты, инновация, развитие, экономика, потенциал, финансовая поддержка, показатели, демографическая ситуация.

Key words: ecological aspects, innovation, development, economy, capacity, financial support, indicators, demographic situation.

Город Липецк - областной центр Российской Федерации с 6 января 1954 г. Расположен на географической границе Среднерусской возвышенности и Окско-Донской равнины по р. Воронеж в 508 км от Москвы. Градообразующим предприятием является Новолипецкий металлургический комбинат - крупнейший производитель металлопроката в Европе.

Исторически город развивался как металлургический центр Черноземья. Начало липецким металлургическим заводам положил Петр I (1700-1712 гг.). В ночь на 7 ноября 1934 г. была задута первая домна Новолипецкого металлургического завода, известного сегодня в России, ближнем и дальнем зарубежье как ОАО «НЛМК».

На сегодняшний день Липецк - современный промышленный, научный и культурный административный центр области. В 2006 году, по итогам федерального конкурса, он признан самым благоустроенным городом России.

При проведении анализа основных показателей социально-экономического развития города Липецка установлено, что демографическая ситуация и уровень жизни горожан несколько улучшается, нормально эффективности функционирует система здравоохранения и образования, поэтапно развивается культура, молодежная политика, спорт, социальная защита населения города, повышаются показатели торгового и бытового обслуживания, растет уровень развития промышленности и строительной индустрии региона.

Так, индекс промышленного производства за 2012 год составил 113,2%, наиболее существенный – в текстильном и швейном производстве (133,9%), в производстве пищевых продуктов (110,1%), производстве машин и оборудования (107,6%).

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по крупным и средним организациям

составил 362692,9 млн. рублей, что является это лучшим показателем среди регионов Центрального Черноземья.

Оборот общественного питания по крупным и средним предприятиям составил 667,9 млн. рублей, что в сопоставимых ценах к аналогичному периоду прошлого года составил 116,2%. Объем платных услуг в 2012 году составил 18212,8 млн. рублей, т.е. темп роста в фактических ценах к 2011 году составил 102,9% Таким образом, эффективное функционирование потребительского рынка обеспечивается осуществлением мер по контролю за качеством товаров, соблюдением законодательства по защите прав потребителей, проведением сертификации. Вместе с тем оно может характеризоваться и негативными тенденциями: высоким уровнем инфляции, ограничивающей доступность товаров для многих социальных групп населения; высокими издержками обращения, наличием многочисленных посредников, отстающими от запросов розничной торговля процессами структурной перестройки оптового звена системы товародвижения, низкой покупательной способностью основной части населения.

Особое внимание органов государственной власти и местного самоуправления уделяют вопросам экологической ситуации территорий.

2012 год для Липецка отмечен достаточно благоприятной экологической обстановкой.

Липецк является крупным промышленно - индустриальным центром Черноземья, в котором наибольший негативный вклад в загрязнение атмосферы вносят промышленные предприятия и автомобильный транспорт.

Среди городов Центрального Черноземья Липецк занимает среднюю позицию по значению комплексного индекса загрязнения (см. табл. 1).

Таблица 1 – Значения КИЗА в городах ЦЧР, единицы

Курск	Тула	Рязань	Воронеж	Липецк	Брянск	Орел	Тамбов	Белгород
9,63	9,4	8,9	8,4	8,0	6,41	5,26	4,59	4,56

Для Липецка это прорывной успех, учитывая то, что ОАО «НЛМК» по объемам выбросов загрязняющих веществ среди стационарных источников Российский Федерации занимает четвертое место.

С целью улучшения условий проживания горожан и снижения выбросов от автотранспорта в городе Липецке модернизируется существующая система управления дорожного движения. Особое внимание в рамках осуществления экологической политики города уделяется вопросам озеленения территорий. В 2012 г. площадь озелененных территорий общего пользования в городе составила 831,2 га. Разрабатываются мероприятия по рекультивации и восстановлению почв.

С целью улучшения условий жизнедеятельности человека и его среды обитания на территории города Липецка реализуется комплекс мер по модернизации экологической составляющей предприятий, расположенных на территории.

Таким образом, экологические условия проживания в регионах Российской Федерации зависят от деятельности всех направлений и структур власти, соблюдения требований природоохранного законодательства предприятиями – природопользователями, самим населением, уровня экологической культуры и климатических особенностей местности.

Согласно общероссийскому общественному экологическому рейтингу субъектов Российской Федерации Липецкая область по итогам 2012 года находится на 26-м месте из 83-х.

Улучшить сложившуюся экологическую ситуации возможно путем не только осуществления качественной экологической политики, но и распространению экологических требований на иные сферы деятельности субъектов городской инфраструктуры. В данном контексте особое значение

приобретает необходимость учета экологических факторов при разработке, оценке и внедрения инновационных (инвестиционных) проектов.

Внедрение инновационных экологических разработок, привлечение экологически чистых производственных технологий сможет существенно снизить показатели антропогенного воздействия на окружающую среду города Липецка.

Современный этап экономического развития общества характеризуется усилением процессов экологических нарушений. Вопросы экономико-экологического взаимодействия вызывают обеспокоенность, как на общегосударственном, так и на региональных уровнях. Особо актуальны проблемы экономико-экологического взаимодействия с ростом уровня индустриализации, преобладанием природоемких отраслей и устаревших технологий. Учитывая тот факт, что формирование инновационной экономики социально-ориентированного типа является основным направлением социально-экономического развития города Липецка, необходимо уделить особое внимание учету экологических факторов при оценке инновационных проектов.

Реализация данных программ способствует взаимодействию научных и образовательных организаций, центров инновационного развития с крупными промышленными предприятиями, активному спросу со стороны реального сектора экономики на высокие технологии. Все это позволяет обеспечить реальный переход экономики к модели, позволяющей достичь опережающего развития, а на его основе - дальнейшего повышения качества и уровня жизни населения области.

Таким образом, масштаб экологической оценки инновационного проекта широко варьирует в зависимости от его характера:

– тип намечаемой деятельности: – новое строительство на вновь выделяемом земельном участке; – новое строительство в пределах имеющегося

землеотвода; – реконструкция, расширение, техническое перевооружение на имеющейся промплощадке и т.д.;

– местоположение объекта намечаемой деятельности: – близость к селитебным, водоохранным, рекреационным, особо охраняемым территориям; – территории с неблагоприятной экологической ситуацией и т.д.

В зависимости от намечаемых в инновационном проекте решений по изменению экологической ситуации на территории реализации инновационного проекта, масштаба и вида предотвращаемого воздействия на окружающую среду, а также объектов, подвергающихся воздействию в результате текущей хозяйственной деятельности (до реализации инновационного проекта), устанавливается приоритетность инновационного проекта для любого инвестора.

Общий порядок работ по экологической оценки инновационного проекта (этапность работ) вне зависимости от масштаба и сложности проекта, его отраслевой принадлежности предусматривает последовательное выполнение следующих этапов: установление соответствия инновационного проекта экологическим требованиям законодательства; определение необходимости получения дополнительной «экологической» информации по проекту, выработка основных требований к составу такой информации; интерпретация полученных результатов в ходе детальной оценки инновационного проекта; формирование экологических условий для проектирования и реализации инновационного проекта.

Экологическая оценка выполняется последовательно, на всех этапах проектного цикла, легализируясь по мере поступления дополнительной информации о проекте. Первые четыре процедуры выполняются на стадии прединвестиционных исследований. В ходе оценки инвестор имеет дело только с экспертными, расчетными и прогнозными материалами. Пятая и шестая процедуры затрагивают стадии строительства и эксплуатации объектов инвестиционной деятельности.

Таким образом, экологическая оценка, выполняемая инвестором при подготовке инновационного проекта для финансирования, помогает контролировать выполнение экологических требований законодательства Российской Федерации при подготовке и реализации инновационного проекта и способствует «экологизации» инвестиций. Процедуры экологической оценки формируются, исходя из требований национального законодательства, сложившихся традиций, практики подготовки проектов и принятия решений о финансировании.

Участвуя в реализации экологической политики, каждый финансовый институт должен стремиться избежать перекосов и крайностей. С одной стороны, экологическая оценка не должна превратиться в сложную и затяжную бюрократическую процедуру, которая может оказать неблагоприятное влияние на весь ход подготовки инновационного проекта. Процедуры экологической оценки должны быть максимально простыми, обеспечивающими быструю и эффективную оценку проектов. С другой стороны, каждый инвестор должен стремиться к неукоснительному соблюдению экологических требований законодательства. Экологическая оценка инновационного проекта должна стать «точкой роста» новой инвестиционной политики, ориентированной на устойчивое и экологически безопасное развитие региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Закон Липецкой области от 27 октября 2010 года № 425-ОЗ «Об инновационной деятельности в Липецкой области». [Электронный ресурс] // admlr.lipetsk.ru (Дата обращения 12.03.2014)

2. Постановление администрации Липецкой области от 6 июня 2011г. № 204 «Об утверждении порядка проведения мониторинга инновационной деятельности в Липецкой области». [Электронный ресурс] // admlr.lipetsk.ru (Дата обращения 12.04.2014)

3. Постановление администрации Липецкой области от 17 февраля 2011г. № 43 «Об утверждении областной целевой комплексной программы «Развитие

инновационной деятельности в Липецкой области на 2011 - 2015 годы». [Электронный ресурс] // admlr.lipetsk.ru (Дата обращения 12.03.2014)

4. Распоряжение администрации Липецкой области от 2 марта 2011г. № 66-р «О создании комиссии по развитию инновационной деятельности в Липецкой области» [Электронный ресурс] // admlr.lipetsk.ru (Дата обращения 12.03.2014)

5. Постановление администрации Липецкой области от 19 апреля 2013г. № 201 «Об утверждении порядков предоставления субсидий на 2013 год в соответствии с областной целевой комплексной программой «развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2011 - 2015 годы» [Электронный ресурс] // admlr.lipetsk.ru (Дата обращения 12.03.2014)

6. Особенности инвестиционных проектов в инновациях [Электронный ресурс] // http://www.vneshtorg.biz/index.php/investments/requirements/1308-rusinvest.html (Дата обращения 20.01.2012)

7. Официальный сайт ОАО «РВК» [Электронный ресурс] // http://www.rusventure.ru (Дата обращения 15.11.2013)

8. Создание инновационной компании. Журнал «Управление Компанией» [Электронный ресурс] // http://www.zhuk.net/page.php?id=159 (Дата обращения 3.09.2013 г.)

9. Федеральный портал малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] // http://smb.gov.ru/ (Дата обращения 13.09.2013 г.)

10.Инвестиционные проекты Липецкого муниципального района [Электронный ресурс] // http://www.lipradm.ru/doc/liprpresent.pdf (Дата обращения 15.10.2013)

11.Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. Москва. – 209 [Электронный ресурс] // http://www.council.gov.ru (Дата обращения 10.11.2013)

12.Официальный сайт Администрации Липецкой области [Электронный ресурс] // admlr.lipetsk.ru (Дата обращения 12.04.2013)

13.Официальный сайт Федеральной службы статистики [Электронный ресурс] // gks.ru (Дата обращения 15.04.2013)

14. Корнева Ж.В. Комплексный подход к решению проблем монопрофильных городов//Корнева Ж.В. Липецк 2035. Стратегия развития. Материалы МНПК. г.Липецк: ЛЭГИ, 2013.200 с.
15. Савенкова О.Ю. Социально-экологические проблемы развития городов (на примере города Липецка) //Савенкова О.Ю. Липецк 2035. Стратегия развития. Материалы МНПК. г.Липецк: ЛЭГИ, 2013.200 с.
16. Стрельникова Т.Д., Некрасова Е.А. Экологический аудит в Липецке. // Стрельникова Т.Д., Некрасова Е.А.Липецк 2035. Стратегия развития. Материалы МНПК. г.Липецк: ЛЭГИ, 2013.200 с.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

CLUSTER ANALYSIS AS THE METHOD OF RECEIVABLES MANAGEMENT ORGANIZATIONS

Савченко Е.А.
ФГБОУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Научный руководитель: к.э.н., доцент, профессор Фролова В.Б.

Аннотация. Для наиболее эффективного управления и анализа дебиторской задолженности контрагентов, каждый менеджер по финансам сможет применить кластерный анализ, который является экономико-математическим методом. При применении процедур кластерного анализа, расчленение объектов совокупности на однородные качественные группы применяется по большому числу признаков одновременно. Данный метод помогает выделять и управлять отдельными кластерами (группами) дебиторов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кластерный анализ, множество, группировка, кластеры.

Abstract. Financial managers can apply economic and mathematical method, which is called cluster analysis, for effective analysis and management of accounts receivable counterparties. When using cluster analysis procedures dismemberment of objects together on a qualitatively homogeneous groups performed at the same time a large number of features. This method allows selecting and effectively man-aging individual debtor clusters.

Keywords: receivables, cluster analysis, set, group, clusters.

Обращение к данной теме является актуальным, т.к. управление дебиторской задолженностью является необходимым условием грамотного управления финансами современной компании. Основными факторами, определяющими экономическое состояние организации, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение в случае возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости активов и особенно дебиторской задолженности.

В современных условиях из-за высокой дебиторской задолженности компания будет ощущать недостаток финансовых ресурсов, что влечет за собой снижение показателей ликвидности и финансовой устойчивости, а также повышает риск финансовых потерь компании.

В связи с этим одной из первостепенных задач финансовых специалистов компании является анализ дебиторской задолженности, ее оценка с помощью различных методов, а также эффективное управление, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Научная новизна данной работы состоит в следующем:

- применены методы экономико-математического моделирования и кластерного анализа, являющегося особым методом оценки дебиторской задолженности

- выделены группы дебиторов (кластеры) основываясь на коэффициенте ненадежности, что позволило выделить «хороших», «ситуационных» и «плохих» дебиторов и проводить по отношению к каждому кластеру свою политику управления их задолженностью;

- в результате применения кластерного анализа проведено исследование по оптимизации дебиторской задолженности организации, предложены следующие мероприятия: введение штрафных санкций покупателям второго и третьего кластера; премий за сокращение задержек тем покупателям, которые сократили срок оплаты по сравнению с предшествующей закупкой; скидки покупателям за увеличение объема закупок па сравнению с предыдущей.

Оценка дебиторской задолженности предприятия показывает, какова реальная стоимость дебиторской задолженности с учетом возможного дохода, который будет получен в процессе взыскания денег или ликвидного имущества должника.

Метод кластерного анализа применяется для разбиения множества исследуемых признаков и объектов на кластеры или однородные группы в соответствующем понимании. Это значит, что задача классификации данных решается и выявляется соответствующая структура в ней.

В ходе работы проведен анализ дебиторской задолженности Общества с ограниченной ответственностью «Межпромтехнология». Сначала был проанализирован состав и структура дебиторской задолженности, дана оценка её реальной стоимости, сделано распределение дебиторской задолженности по срокам образования, определено качество и ликвидность этой задолженности.

Затем было оценено качество и контроль дебиторской задолженности анализируемого предприятия. Для этого был составлен реестр «старения» счетов дебиторов.

Таблица 1

Реестр «старения» счетов дебиторов ООО «Межпромтехнология», тыс.руб.

Дебиторы	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	90-120 дней	Всего	Доля, %
A	18				18	2
B	137	53			190	17
C	115				115	10
D	59	168	140	145	512	46
E	80				80	7
F		190			190	17
Всего	409	411	140	145	1105	
Доля, %	37	38	12	13	100	

Из данных таблицы 1 видно, что просроченная дебиторская задолженность составляет 1105 тыс.руб. А сумма задолженностей сроком от 30 до 60 дней не многим выше, чем сумма с более ранним сроком возникновения задолженности (от 0 до 30 дней).

На основании таблицы была рассчитана потенциальная прибыль фирмы,

которая составила 1372 тыс.руб.

А так же рассчитан ущерб фирмы при Рб=10% и $\lambda_{инфл.}$=12%,

Р= 10% + 12%=22%

Ущерб фирмы составляет 267 тыс.руб.

Далее, на основании этих данных вычислим коэффициент ненадежности проблемных дебиторов, который учитывает сумму заказа, время и сумму задолженности по формуле: Кнен.=1000*ущерб/сумму заказа.

Таблица 2

Коэффициент ненадежности проблемных дебиторов

	A	B	C	D	E	F
Коэф.ненадеж-ти	6	38	86	115	378	420

На основании коэффициента ненадежности таблица 2, проведен кластерный анализ методом объединения (древовидная кластеризация) проблемных контрагентов.

Таким образом, при проведении кластерного анализа по принципу ближнего соседа получили два кластера (см.рисунок 1).

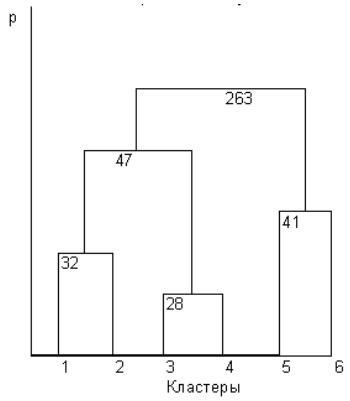


Рис. 1. Дендрограмма по принципу «ближнего соседа»

При проведении кластерного анализа по принципу дальнего соседа получили два кластера (см. рисунок 2).

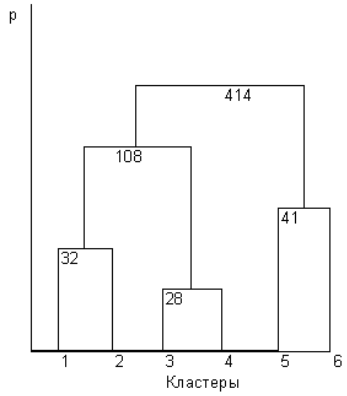


Рис. 2. Дендрограмма по принципу «дальнего соседа»

Проведен кластерный анализ только по проблемным контрагентам. У фирмы есть 14 покупателей, которые вовремя оплачивают платежи. Общая сумма заказа этих контрагентов 3979 тыс.руб. Эти покупатели практически не наносят ущерб фирме. Получается три кластера:

1. Клиенты, которые расплачиваются немедленно за покупку;

2. Клиенты, у которых небольшой срок просрочки;

3. Клиенты, у которых срок просрочки больше двух месяцев.

Всего покупателей за год 20.

Рассчитаем ущерб, наносимый вторым и третьим кластерами. Ущерб, наносимый фирме вторым кластером составляет 51 тыс.руб., наносимый третьим кластером 216 тыс.руб.

Для оптимизации дебиторской задолженности предлагаются следующие мероприятия:

Первое мероприятие

Заключается в наложении штрафных санкций на покупателей второго и третьего кластера, то есть на тех у кого большой срок просрочки платежа.

Штрафные санкции рассчитываются исходя из возмещения фирме-продавцу нанесенного ущерба Ущ по формуле:

Шс = $e^{p*Тнс} \times (e^{pv} - 1)$, где

$e^{p*Тнс}$ - постоянный коэффициент;

e^{pv} - прогрессивный табличный коэффициент;

ν - *срок задержки оплаты;*

р – процентная ставка;

Тнс – нормативный срок оплаты.

Дневной штраф (ДШС) рассчитывается по формуле:

$ДШС = р \times e^{p(Тнс+\nu)} \times \Delta\nu$, где

$\Delta\nu = 1$ дню, запоздание оплаты за каждый просроченный день

Первый подход на практике широко применяется продавцами-монополистами. Положение на рынке у них гарантирует обращение к ним покупателей. Поэтому продавцы-монополисты могут накладывать на них любые санкции, которые покупатели, нарушившие договора должен выполнять. Но если продавцы не являются монополистами, то наложение штрафных санкций отбивает часть покупателей. Они уходят к более покладистым продавцам. На рынке «Межпромтехнология» занимает не первое место по объему продаж, однако у фирмы цены ниже, чем у конкурентов. Поэтому можно ввести систему штрафов.

Второе мероприятие

Заключается в стимулировании покупателей к уменьшению задержек платежей за счет премий и скидок.

На всех покупателей накладывается небольшая ценовая надбавка ΔСущ к ценам на товар. Величина эта определяется исходя из компенсации всех потерь от задержек платежей.

$$\Delta Сущ = \frac{Ущ}{В}, \quad где$$

ущ- ущерб от просрочки платежей,

В- выручка от реализации.

Из образованного при этом фонда стимулирования (ФС) покупателям выплачиваются премии за каждый день уменьшения задержки, предоставляются скидки. Небольшую наценку можно сделать, не боясь потерять клиентов, так как отпускные цены ниже, чем у конкурентов.

Так же можно ввести премии за сокращение задержек платежей (ПСЗ).

рассчитывается по формуле 30:

$$ПСЗ = Cn \times E^{pv} \quad , \text{ где}$$

$$v = Тнс - Toi,$$

Тнс- нормативный срок оплаты;

Toi- срок текущей (очередной) оплаты;

Cn – цена премии.

При такой стимулирующей функции, чем больше превышение оплаты над нормативной, тем меньше премия.

ПСЗ премии за сокращение задержек платежей применяются только к тем покупателям, которые на предшествующей закупке задержали расчеты. Если при следующем заказе покупатели уменьшили срок возврата, то они получают премию от сокращения задержки. При такой стимулирующей функции чем больше превышение срока текущей оплаты Toi над нормативной Тнс, тем меньше премия.

Третье мероприятие

На фирме Тнс (нормативный срок оплаты)=30 дням. Покупателям, заплатившим сразу или в течение 14 дней, можно дать скидку 5%. Это выгодно и для покупателей и для фирмы, так как уменьшится средний срок погашения дебиторской задолженности и увеличится оборот дебиторской задолженности.

Четвертое мероприятие

Установить скидку в размере 3 % покупателям, при увеличение объема закупок относительно предыдущей на 20% при сохранении премий по предыдущим подходам за уменьшение сроков оплаты товара (Toi).

Тем самым вводится управляемое стимулирование повышением объемов разовых закупок и сокращением сроков оборачиваемости капитала, повышением рентабельности.

Таблица 3

Сводные показатели эффективности проведенных мероприятий

Наименование	2014 год	После проведения мероприятий
1.Дебит. задолженность, тыс.руб.	1343	678
2.Просроченная дебит. задолженность, тыс.руб.	1105	440
3. Прибыль фирмы, тыс.руб.	2121	2714
4. Средний период погашения дебит. задолженности, дн.	63	41
5. Количество оборотов дебит. задолженности, раз	5	8
6.Коэф. оборачиваемости оборотного капитала	3,3	4,6
7. Средний срок оборота оборотного капитала, дн.	110	79

При разработанных мероприятиях прибыль фирмы будет составлять 2714 тыс.руб., что составляет увеличение на 28%. Дебиторская задолженность уменьшится на 665 тыс.руб., будет равно 678 тыс.руб., просроченная дебиторская задолженность составит 440 тыс.руб. Произойдет увеличение коэффициента оборачиваемости капитала с 3,3 до 4,6. Это говорит о том, что ускоряется оборачиваемость оборотных средств, а значит эффективность использования оборотных средств улучшается. Срок одного оборота оборотного капитала уменьшится с 110 дней до 79. Сокращение срока одного оборота оборотного капитала ведет к высвобождению средств из оборота.

Практическая значимость данной работы связана с возможностью использовать результаты диссертационного исследования, не только в компаниях, являющихся объектом настоящего исследования, но и в других российских компаниях, имеющих сходные проблемы управления дебиторской задолженностью.

Литература

1. Артемова В.С. Управление запасами и дебиторской задолженностью на предприятиях торговли. - М: «Финансы и статистика, 2011

2. Артеменко В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов. – М.: Омега-Л, 2012.

3. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 543 с.

4. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ контроля инвестиционных деятельностей: методология, практика / Под ред. проф. Л.Г. Гиляровской. − М.: Финансы, статистика, 2012. - 452 с.

5. Ефимова О.В. Анализ платежеспособностей предприятия // Бухгалтерский учет. - 2012. - № 7. - С.70-78.

6. Зимин В.С. Оценка дебиторской задолженностей // Московский оценщик, 2012, - № 2.

7. Ковалев В.В. Анализ финансовых состоянии: Управлении капиталом. Выбор инвестиции. Анализ отчетность. - М.: Финансы и статистика, 2011.- 320 с.

8. Кондраков Н.П. Основы анализа финансового состояния. М.: "Главбух", 2013. - 320 с.

9. Любушин Н.П. Анализы финансовой экономической деятельностей предприятий. – М.: Перспектива, 2011. - 398 с.

10. Любушин Н.П., Сучков Е.А., Лещева В.Б., Теории экономических анализов: Учебный методический комплекс / Под ред. проф. Н.П. Любушина. − М.: Юристъ, 2011. - 453 с.

11. Мандель И.Д. Кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1988. - 176 с.

12. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов на предприятии: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. - 111 с.

13. Нечаев В.Л., Ракова Н.В. О некоторых особенностях оценки дебиторской задолженности в целях ее реализации на аукционах в порядке

исполнительного производства // Вестник оценщика, 2006. - № 1

14. Савицкая Г.В. Методы комплексных анализов хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА, 2012. - 567 с.

15. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – Мн.: Нового знания, 2004. - 453 с.

16. Савченко Е. А. Кластерный анализ как метод управления дебиторской задолженностью организации // Концепт. – 2013. – № 12 (декабрь). – ART 13266. – 0,4 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2013/13266.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X. (научная публикация автора)

17. Современные тенденции в кластерном анализе // Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы», 2008. — 26 с.

18. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практики: Краткий проф. курс. М.: "Перспектива", 2012. – 236 с.

19. Стуков И.А. Экономический анализ рынка // Бух. учет.-2004.-№ 3.-С.12-15.

20. Фащевский В.Н. Об анализе платежеспособности и ликвидности на предприятии // Бух. учет. - 2012. - № 11. - С.27-29.

21. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Г.Б.Поляка. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2012. – 352 с.

22. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Е.И.Шохина. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2011. - 404 с.

23. Фролова В. Б. Финансовый менеджмент: понятийный аппарат // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 5. – С. 72–83.

24. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика анализа финансового состояния. - М.: Инфра-М, 2012. – 276 с.

25. Экономический анализ: задачи, ситуации, примеры, тесты, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / Под ред. проф. М.И. Баканова и проф. А.Д. Шеремета. – М.: Финансы, статистика, 2012. - 398 с.

26. Экономический анализ: Учебник для вузов / Ред. Л.Т. Гиляровской, 2-е изд., доп. − М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 456 с.

27. Дебиторская задолженность //http://www.centeryf.ru/data/Buhgalteru/Debitorskaya-zadolzhennost.php

28. Дебиторская задолженность. Анализ. Классификация. //http://servicebook.pro/articles/ebitorskaya-zadolzhennost-naliz-lassifikaciya

ВНЕДРЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГРОХОЛДИНГОВ

IMPLEMENTATION OF THE BALANCED SCORECARD ACTIVITIES AGROHOLDING

Таран А. А.
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского, г. Кременчуг

Научный руководитель: Цыган Р. Н., старший преподаватель

Аннотация

Статья посвящена теоретико-методическим основам применения сбалансированной системы показателей (ССП) и определены основные аспекты влияния на деятельность предприятий сельского хозяйства, а также разработаны стратегическую карту с ключевыми показателями.

Ключевые слова: *сбалансированная система показателей, сельское хозяйство, финансы, бизнес-процессы, стратегия, управление.*

Annotation

Article is devoted to theoretical and methodological foundations of application a balanced scorecard (BSC) and the main aspects of the impact on enterprises of agriculture, and developed the strategic map with key indicators.

Keywords: *balanced scorecard, agriculture, finance, business processes, strategy, management.*

Трансформационные процессы форм собственности и хозяйствования в Украине продолжаются уже много лет и сопровождаются изменениями на селе. Однако, несмотря на осуществление ряда важных организационно-экономических и правовых мер, связанных с переходом к частной собственности на землю, передачей её в собственность крестьян, формированием хозяйственных структур рыночного типа и достижения на этой

основе определенных положительных сдвигов, сельское хозяйство уже длительное время находится в критическом состоянии. Поэтому проблема трансформации сельского хозяйства на принципах устойчивого развития является чрезвычайно актуальным вопросом сегодня.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что Сбалансированная система показателей (ССП), основоположниками которой являются Р. С. Каплан и Д. П. Нортон [1], является предметом исследования многих ученых, в частности: Колесник М. К. [4], Пан Л. В. [2], Карцева В. В. [3], Мицкевич А. А., Ухова А. А. [5] и др.

Цель исследования заключается в обосновании аспектов влияния и эффективности использования ССП на сельскохозяйственных предприятиях.

Развитие аграрного предпринимательства в Украине на современном этапе характеризуется коренной перестройкой институциональной структуры сельского хозяйства, что связано с процессами капитализации, консолидации и агропромышленной интеграции. Поэтому перед агропромышленным комплексом (АПК) стоит общегосударственная задача - развитие и повышение его конкурентоспособности, улучшение экономико-социальных показателей. Агробизнес в Украине характеризуется наличием большого количества посреднических структур, что приводит к оттоку финансовых ресурсов из сферы аграрного производства и негативно влияет на результаты функционирования сельскохозяйственного предприятия. Именно поэтому для выхода из ситуации, которая сложилась, требуется использования предприятиями новых подходов и методов управления для обеспечения конкурентоспособности на рынке, а так же управления стратегией развития сельскохозяйственных предприятий. Наиболее действенным, по мнению автора, является сбалансированная система показателей (ССП), которая рассматривается объект как совокупность взаимосвязанных элементов, ориентированных на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды.

Концепция ССП, разработана Р. Капланом и Д. Нортоном, изображает миссию и общую стратегию организации в систему взаимосвязанных показателей. Она дает менеджеру инструмент для получения желаемых результатов в сложных условиях жесткой конкуренции - в условиях, в которых сегодня работают все компании. Именно поэтому четкое понимание целей и задач, а также методов их достижения и решения жизненно необходимо. Данная система, рассматривает цели и стратегию компании, системы оценки ее деятельности, при этом обеспечивая определенной методикой создания системы стратегических критериев и системы управления [1]. Стратегическое развитие фирмы оценивается как минимум в четырех направлениях:

- финансы;
- бизнес-процессы;
- клиенты;
- обучение и развитие.

В данной системе одними из важнейших составляющих, по мнению автора, являются «финансы» и «бизнес-процессы», которые позволяют автоматизировать цепочку взаимосвязанных операций, направленных на достижение общей цели, а также повысить качество организации работы, увеличить прибыль и эффективность управления. Поэтому цели определяют, как должны быть улучшены бизнес-процессы внутри компании, что бы достичь целей, поставленных в перспективах «финансы».

Применение ССП в стратегическом управлении предприятиями сельского хозяйства направляется на выявление различных аспектов достижения успеха, которые взаимосвязаны между собой, и от состояния которых зависит финансовый результат и возможности его стратегического развития (рис. 1).

Следует отметить, что главными факторами успешного внедрения ССП на сельскохозяйственных предприятиях являются:

1) осуществление изменений организационно-психологического характера под инициативным руководством ее первых лиц;

2) постоянные усилия, направленные на реализацию стратегии и целей хозяйства; в-третьих, единство в реализации стратегии [3].

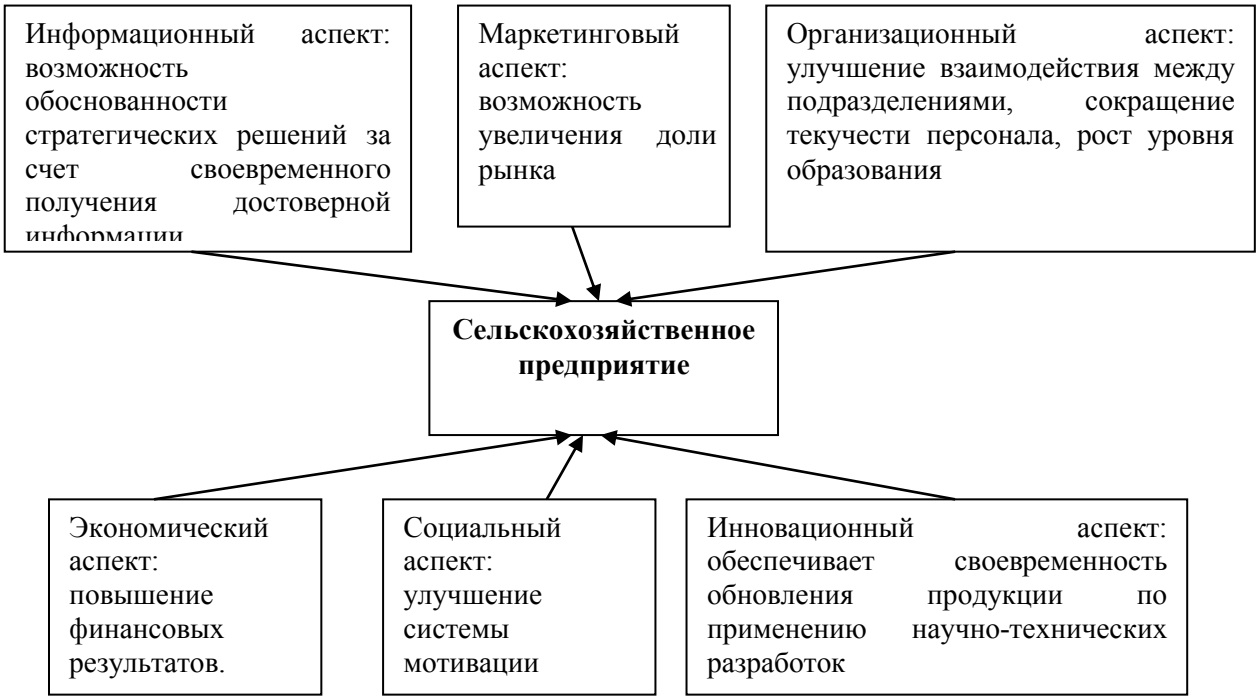


Рис. 1 **Улучшение деятельности предприятия за счет внедрения ССП**

Разработано автором

Построение и использование системы ССП - это процесс, который необходим для создания действенной и эффективной системы контроля управления деятельностью сельскохозяйственных предприятий за счет разработанной стратегической карты (рис. 2). Данная система полезна тем предприятиям, которые нуждаются в максимальном использовании своих возможностей для достижения поставленных целей.

Практика показывает, что использование современных управленческих технологий может быть очень полезным для успешного развития предприятий различных отраслей АПК. Поскольку рыночная конъюнктура постоянно меняется и предсказать заранее эти изменения и то, как они повлияют на деятельность очень трудно, но возможно. Так, по мнению автора, с помощью ССП осуществляется адаптация предприятия к внешней среде без

значительных потерь. При этом потенциальная эффективность ССП и экономическая целесообразность ее внедрения зависят от специфики предприятия, масштабов деятельности и текущей ситуации на рынке.

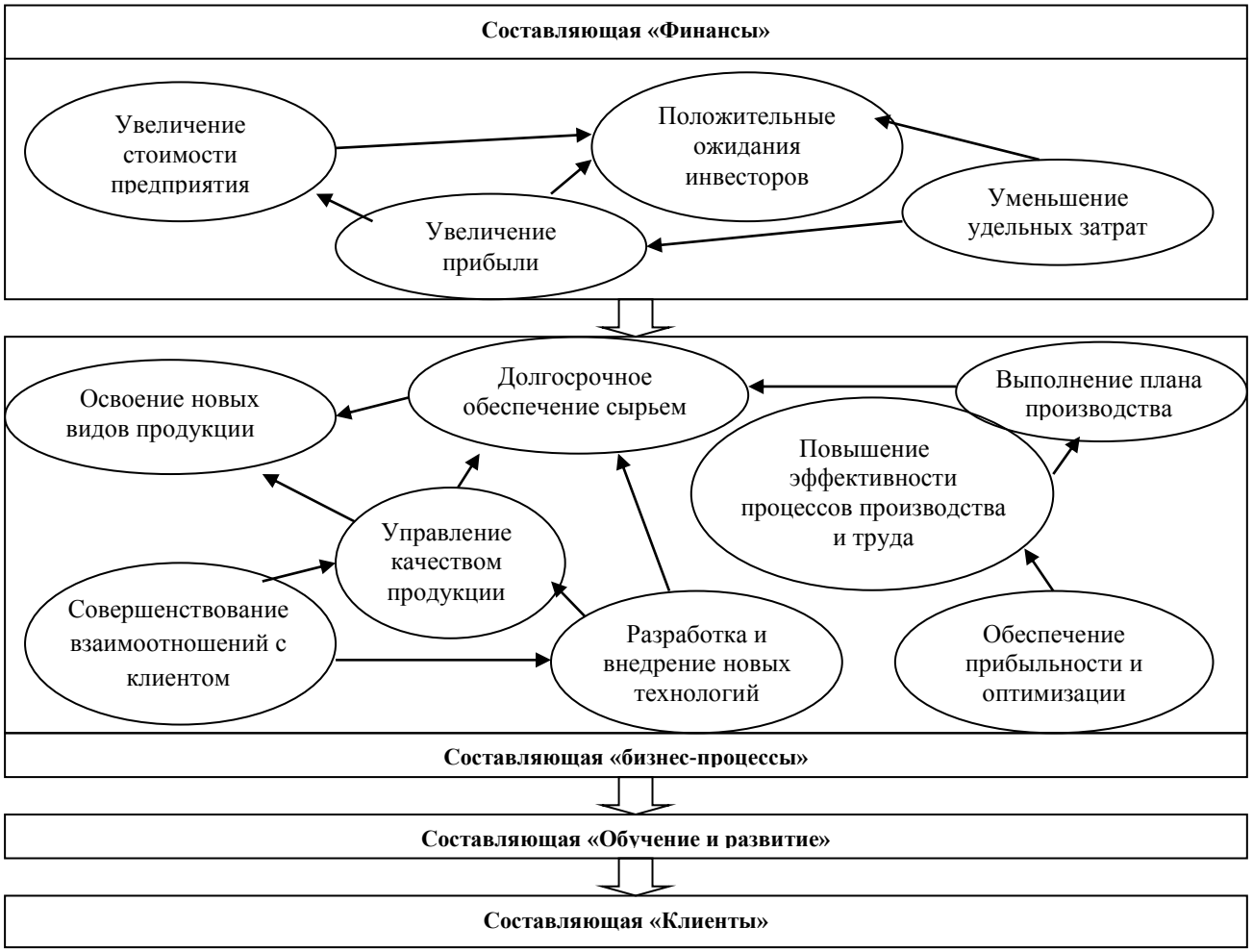


Рис. 2. **Стратегическая карта агрохолдинга ССП элемента «бизнес-процессов»**

[Разработано автором]

Эта карта дает возможность более наглядно анализировать ход реализации стратегий и правильное применение ССП, обеспечивает декомпозицию стратегии предприятия, выраженной с помощью финансовых и нефинансовых показателей, на уровень отдельных исполнителей и способствует облегчению планирования и управления на предприятии. Процесс

достижения стратегических целей предприятием имеет постоянный характер и требует периодического внесения инициатив со стороны предприятия.

Таким образом, результатом разработки и внедрения ССП в деятельность предприятий АПК станет полный охват и взаимосвязь стратегии компании с ее важнейшими аспектами деятельности, увеличение доходов; достижения поставленных целей, обеспечение стабильного и долгосрочного роста бизнеса.

Литература

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Деятельность, ориентированная на стратегию. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес, 2004. - 416 с.

2. Господин Л. В. Сбалансированная система показателей (BALANCED SCORECARD - BSC) как инструмент эффективного управления стратегией организации / Л. В. Господин // Научные записки. Экономические науки. - Том 21. - С.56-63.

3. Карцева В. В. Сбалансированная система показателей как элемент контроллинга на предприятиях и организациях потребительской кооперации / В. В. Карцева // Экономический форум. - 2011. - № 3. - С. 45-49.

4. Колесник М. К., Рубаха Г. В. Сбалансированная система показателей как способ повышения эффективности управления деятельностью предприятия / М. К. Колесник, Г. В. Рубаха // Научный вестник НЛТУ Украины. - 2008. - Вип.18.5. - С. 225-230.

5. Мицкевич А. А., Ухова О. А. Роль функции ценности при использовании сбалансированной системы показателей для мотивации. - М.: Экономические стратегии. - 2006 - № 3. - С. 87-92.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUSINESS ADMINISTRATION

Тарасеева Е.В.
бакалавр, Челябинский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Научный руководитель: к. п. н., профессор РАЕ, Перевозова О. В.

Аннотация

На современном этапе развития российской экономики повышенное внимание уделяется проблеме эффективности управления. В менеджменте эффективность определяется уровнем достижения предприятием поставленных целей и задач. В статье рассматривается понятие повышения эффективности управления как основы деятельности предприятия, показана актуальность проведения анализа и разработки мероприятий по улучшению деятельности.

Abstract

At the present stage of development of the Russian economy increased attention to the issue of governance. In management effectiveness is determined by the level of achievement of company goals and objectives. The article discusses the concept of improving the management of the company as a basis, shows the relevance of the analysis and the development of measures to improve performance.

Ключевые слова

Эффективность, управление, интеграция, руководитель, консалтинг, структура, персонал, анализ, рекомендации, расширение, потенциал.

Keywords

Efficiency, management, integration, manager, consulting, structure, personnel, analysis, recommendations, expansion potential.

Менеджмент как современная система управления фирмой, предприятием предполагает создание условий, необходимых для их эффективного функционирования и развития производственной деятельности. Особенностью современного менеджмента является его направленность на обеспечение рационального ведения хозяйства на уровне фирмы, необходимость достижения высоких конечных результатов с минимальными затратами, оптимальную адаптацию фирмы к рыночным условиям производства.

Эффективность характеризует результат любой деятельности. Эффективность управления определяется уровнем достижения предприятием поставленных целей и задач.

На качество управления организацией влияет множество факторов. Одними из самых важных являются правильно построенная структура и разделение труда, наличие всех необходимых ресурсов, современные технологии. На эффективность управления влияет отношение персонала к работе, руководителю и самой организации.

Актуальность темы объясняется тем, что в условиях рыночной экономики, вопросы повышения эффективности управления являются ключевыми для деятельности любого предприятия, организации, фирмы. Эффективность управления охватывает не только сферы производства, бизнеса, но и государственные и административные структуры.

Совершенствование, развитие и грамотное построение системы управления помогают достичь высоких показателей в деятельности и занять ведущую позицию на рынке.

Как и любой вид деятельности, управление требует конкретной оценки, определение его эффективности с применением специфических измерителей. В связи с этим целесообразно использовать понятие «эффективность менеджмента».

Эффективность менеджмента – это характеристика степени управляемости организации, скорости и формы ее реагирования на принимаемые менеджером

управленческие решения; степень достижения управляющим органом поставленных целей и запланированных результатов.

Об эффективности менеджмента можно говорить, когда процесс управления, с постановки цели и до конечного результата деятельности, производится с наименьшими издержками или с наибольшей результативностью.

С точки зрения управления, эффект – это результат осуществления мероприятий, направленных на совершенствование организации в целом.[7]

Управление считается успешным, если организация эффективна в ближайшей и долгосрочной перспективе. Для этого нужно создать команду людей, которые дополняют друг друга, где будут царить взаимное доверие, уважение и понимание. Добиться этого позволяет интеграция – объединение, согласование, взаимопроникновение, достижение взаимозависимости частей в системе.[1] Менеджер, способный выполнять эту функцию, обладает потенциалом, который позволяет стать не просто хорошим управленцем, но и лидером.

О том, насколько успешно управление компанией можно судить по основным показателям ее деятельности, по своевременному достижению результатов в рамках запланированных бюджетных средств.

Повышение эффективности управления требует разработку комплекса конкретных мероприятий по улучшению эффективности менеджмента, оказывающей воздействие на конкретные направления деятельности организации.

Для проведения анализа эффективности управления консалтинговой компанией «Паритет-Профит» и разработки рекомендаций, необходимо было дать ее характеристику.

Консалтинговая компания «Паритет-Профит» существует на рынке уже 15 лет. Основными видами деятельности ООО «Паритет-Профит» являются консультирование по вопросам управления; организация обучения на курсах;

проведение семинаров; предоставление юридических услуг; деятельность в области права.

Компания имеет большую географию корпоративных клиентов не только в Челябинске и в Уральском регионе, но и опыт проведения выездных семинаров и тренингов для федеральных сетей в других регионах России.

Для ООО «Паритет-Профит» наиболее важным является индивидуальный подход к каждому клиенту, понимание его потребностей и специфики, что помогает быстро, эффективно и профессионально решать проблемы и находить оптимальные для бизнеса решения. Такой подход проявляется в адаптации каждой учебной программы требованиям предприятия.

Цель функционирования компании достигается посредством последовательного решения ряда задач, каждая из которых имеет свое функциональное содержание. Четкое распределение функциональных обязанностей в компании гарантируют системность действий сотрудников.

Высокая организационная культура, включает стиль управления, обращение с людьми, внимание к клиенту, заботу о качестве, внимание к нововведениям.

Эффективность деятельности компании обеспечивает профессионализм, желание и умение работать с учетом индивидуальности клиентов, высокий уровень подготовки и опыт бизнес-консультантов, использование современных методов и технологий обучения, качество технической и методической базы обучения.

Персонал характеризуется большим профессиональным стажем и опытом работы в сфере обучения и ведения бизнеса. Это гарантирует качество и глубину подготовки в процессе обучения, обеспеченность технической и методической базы обучения. Для компании характерным является отсутствие текучести кадров и стабильность в коллективе. Внештатный персонал подбирается в соответствии с требованиями руководства, с опытом работы в данной сфере.

Внедрение мероприятий по повышению эффективности оказывает влияние на показатели деятельности организации.

ООО «Паритет-Профит» имеет большой опыт в сфере консалтинга. На протяжении длительного времени создавалась команда профессионалов. Знания и опыт сотрудников в перспективе обеспечат, расширение деятельности компании, помогут в разработке новых программ обучения и привлечении новых клиентов.

Выявленные, при проведении SWOT-анализа, слабые стороны позволяют сформулировать ряд рекомендаций для улучшения деятельности организации.

Для развития компании рекомендации можно расположить по степени важности:

Очень актуально (сейчас)	Актуально (на ближайший год)
Расширение структуры компании	Ценовая политика Маркетинговая стратегия Расширение направлений деятельности по географическому признаку
Перспективно (на 3–5 лет)	Возможно (на усмотрение руководства)
Анализ рынка и конкурентов Анализ снижения продаж по сезонам	Реклама Расширение направлений обучения

Разработка маркетинговой стратегии отвечает на три основных вопроса: нынешняя ситуация (где мы находимся); цели (чего мы хотим достичь); стратегические направления (что для этого нужно сделать).

Разработка маркетинговой стратегии позволит организации: расширить клиентскую базу, увеличить объем продаж; повысить качество обслуживания клиентов; регулировать разработку существующих и новых образовательных продуктов; выработать эффективную ценовую политику; создать механизм контроля маркетинговых мероприятий.

Расширение компании является одной из рекомендаций, по результатам проведения SWOT-анализа который проводится в рамках маркетинговой стратегии.

Планируя расширение штата сотрудников за счет приема на работу менеджера, необходимо провести расчет прогнозных показателей будущего периода по набору групп. В работе расчеты были выполнены по основным направлениям: корпоративное обучение и открытые семинары.

Принятие в штат нового сотрудника позволит: расширить деятельность компании за счет увеличения клиентской базы; распределить работу, закрепив за каждым менеджером конкретную область деятельности; увеличить прибыль; повысить эффективность продаж.

Перед выбором вида рекламы необходимо произвести оценку затрат с точки зрения себестоимости рекламы и эффективности ее результатов. Исходя из рыночной стоимости рекламы и тренингов, проводилось сравнение показателей эффективности на диаграммах.

В результате можно сделать вывод о том, что аудио реклама в крупных торговых центрах может принести больший эффект, чем реклама в бегущей строке. Выгоднее проводить набор корпоративных групп, т.к. показатели рентабельности по ним выше.

Необходим выбор оптимального варианта рекламы, как по цене, так и по эффективности. Для этого нужно найти менее дорогостоящие альтернативные методы, которые способны вызвать интерес у представителей целевого рынка.

Следует учитывать, что качество предоставляемой услуги должно быть соизмеримо с заявленной на нее ценой, тогда клиент будет готов купить даже недешевую услугу.

В условиях быстро развивающейся сферы консалтинга, компании следует проводить регулярный анализ рынка и конкурентов по трем направлениям: выявление и анализ конкурентов, продвигающих аналогичные услуги; качество услуг предоставляемых конкурентами; анализ конкурентов по географическому признаку.

Анализ рынка позволяет выявить своих конкурентов, определить предпочтения клиентов, какие вопросы являются в консалтинге наиболее востребованными. Результаты проведенного анализа могут стать основой для

разработки стратегии компании и планировании ее деятельности, как на данном этапе, так и в перспективе.

Ценовая стратегия является основным фактором, определяющим доходом организации.

Рекомендации в области ценовой политики могут быть следующие: разработать программу бонусов; продумать систему скидок; применить модульный подход. Если вид консалтинга допускает разбиение услуги на отдельные части с получением промежуточных результатов, то этим можно воспользоваться этим при торговле.

Сезонное снижение продаж образовательных услуг характерно для всех компаний, работающих в сфере обучения.

Лучшими месяцами знакомства с новинками считаются июль и январь. Именно в это время выгодно обратить внимание потребителей на интересные предложения, скидки, подарки или бонусы. Период спада – прекрасная возможность для проведения мероприятий по повышению эффективности деятельности фирмы.

Руководству компании следует провести оценку, насколько характер сезонности влияет на деятельность фирмы и какой ущерб бизнесу наносит. Исходя из этого, принимать управленческие решения, планировать и организовывать работу компании.

Компания имеет большую географию корпоративных клиентов не только в Челябинске, но и в Уральском регионе, опыт проведения выездных семинаров и тренингов для федеральных сетей в других регионах России.

Расширение по географическому признаку следует проводить в рамках корпоративных программ обучения, т.к. подобная форма обучения является более выгодной.

Предложенные рекомендации и прогноз ожидаемого результата позволяют сделать вывод о том, что даже в период стабильности компании необходимо проводить анализ деятельности организации и эффективности управления, постоянно отслеживать ситуацию на рынке, стремиться к применению

инноваций, внедрению новых технологий. Это позволит закрепить свое положение среди конкурентов, повысить эффективность и увеличить прибыль компании.

Библиографический список

1. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные / Ицхак Калдерон Адизес ; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 199 с.
2. Демина Ю.В. Эффективность менеджмента и пути ее повышения // Современные научные исследования и инновации. – Август 2011. – № 4.
3. Поршнев А. Качество, результативность и эффективность менеджмента // Журнал «Бизнес Энтропия».
4. Ременников В.Б. Управленческие решения / МИЭМП, 2010. – 141 с.
5. Тарасеева Е.В., Перевозова О.В. Развитие бизнес-потенциала организации как основа ее корпоративной стратегии / Современные условия развития экономики и управления: сборник материалов IX международной студенческой научно-практической конференции. – Челябинск: ООО «Работа плюс», 2013. – 275 с.
6. http://www.std72.ru/dir/menedzhment/menedzhment_uchebno_metodicheskij_kompleks/tema_6_ehffektivnost_menedzhmenta/221-1-0-3740
7. http://www.be5.biz/ekonomika/m010/13.htm

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

CHALLENGES AND RISKS RELATED TO DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR IN KALMYK REPUBLIC UNDER THE CIRCUMSTANCES OF RUSSIA POSED BY MEMBERSHIP IN WTO

Ховалова Т.В.
Студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г.Москва

Научный руководитель: д.п.н., к.г.н., профессор Плисецкий Е.Л.

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы развития экономики Республики Калмыкия, а также угрозы, возникающие в результате членствования России в ВТО. Целью работы является определение наиболее перспективных путей развития экономики региона, рассмотрение вариантов минимизации возникающих рисков.

Annotation

The article deals with challenges regarding economic development of Kalmyk Republic and threats posed by membership in WTO. The aim of the research is to identify the most promising opportunities for regional development and ways to reduce risks related to them.

Ключевые слова

Агропромышленный комплекс (АПК), сельское хозяйство, животноводство, региональная экономика, проблемы сельского хозяйства, риски.

Key words

Agriculture, farming, livestock sector, regional economy, agriculture development, risks.

Республика Калмыкия – субъект Российской Федерации, основой экономики региона является сельское хозяйство, наиболее развитая отрасль – животноводство. Республика в основном развивается за счет дотаций из федерального бюджета, поэтому членство России в ВТО существенным образом влияет на сложившуюся в регионе ситуацию.

В Калмыкии не разрабатывалась законодательная база, регулирующая методы государственной поддержки в условиях вступления страны в ВТО, как это было сделано в других регионах. По критериям, разработанным Минсельхоз России, республика вошла в список территорий неблагоприятных для ведения сельского хозяйства.

Если рассмотреть общую ситуацию, которая складывается в сельскохозяйственной отрасли региона, можно отметить, что на 1 января 2013 года (по сравнению с соответствующей датой 2012 г.) поголовье крупного рогатого скота, овец и коз в хозяйствах всех категорий увеличилось на 2,4%, 3,1% соответственно, поголовье свиней сократилось на 26,4%. Так, если в 2012 году поголовье крупно рогатого скота составило 577,2 тыс. голов, то на 1 января 2013 года показатель вырос до 591,1 тыс. голов. Поголовье овец, коз на сегодняшний день составляет 2332,3 тыс., свиней – 12,7 тыс. голов.[1]

Можно сказать о том, что в целом наблюдается позитивная динамика развития животноводства. В республике разработана и действует целевая программа «Развитие мясного животноводства РК на 2011-2020 гг.».

Разводимые в Калмыкии отечественные породы мясного крупного рогатого скота, овец, верблюдов-бактрианов обладают тем генетическим потенциалом, которое обеспечивает высокую продуктивность животных, приспособляемость к суровым климатическим условиям аридной зоны Юга России.

Однако существуют факторы, сдерживающим развитие животноводства в регионе, к ним можно отнести: низкий уровень технологического и технического оснащения основной отрасли, отсутствие мощной кормовой базы,

[1] Источник: Министерство сельского хозяйства Республики Калмыкия. Оперативная информация

снижение продуктивности скота, а также слабая степень мотивации сельхозпроизводителей по откорму скота. Все вышеперечисленные факторы, в сочетании с засушливым климатом, недостаточной обеспеченностью водными ресурсами, к сожалению, оказывают чрезвычайно негативное влияние на развитие животноводства, в частности, разведение крупного рогатого скота мясных пород.

В результате возрастают риски снижения рентабельности мясной продукции, потери ее конкурентоспособности по сравнению с более дешевой импортной. Низкая доходность хозяйств несомненно ведет к снижению инвестиционной привлекательности, что является существенным препятствием для развития сельского хозяйства и вывода его из сложившейся кризисной ситуации.

На наш взгляд, калмыцкие производители мяса и мясной продукции должны предпринять попытку внедрения на рынки других регионов. Это обосновывается тем, что местный рынок сбыта перенасыщен мясной продукцией, которая остается невостребованной на рынке самой республики – из-за наличия множества других продавцов, и на рынках других регионов – из-за слабых хозяйственных связей и плохой информированности о самих производителях такого высококачественного мяса.

Рынок сбыта следует искать в регионах, на рынках которых калмыцкое мясо не представлено. Обратимся к средней полосе европейской части России. Согласно данным, предоставляемым Росстатом, объем потребления мяса и мясной продукции на данной территории из года в год увеличивается. Более того, в основном здесь развивается молочное и молочно-мясное животноводство, мясное скотоводство развито слабо, в основном ему не уделяется должного внимания. В свою очередь, мясо, получаемое от мясных пород по вкусовым качествам намного превосходит мясо молочных пород и относится к высококачественному (против средне- и низкокачественного, получаемого от молочных пород скота).

Поэтому, на наш взгляд, калмыцким предпринимателям следует

предпринять попытку внедрения на рынки именно этих регионов (без учета Москвы). Для того чтобы организовать свой бизнес вне пределов республики, можно открыть свой павильон или заключить договор с продовольственным магазином. Открытие своего магазина предпочтительнее, так как в этом случае предприниматель может быть не только поставщиком мяса, но и закрепиться на рынке в качестве розничного торговца.

Территория, куда мы предлагаем ввозить мясо и мясную продукцию Советский район г. Рязани. В Рязанской области в основном развивается молочное животноводство, по данным Росстата, ежегодное потребление мяса и мясной продукции стабильно растет, однако цены на такую продукцию, как видно из приведенного графика, также повышаются (рис. 3)

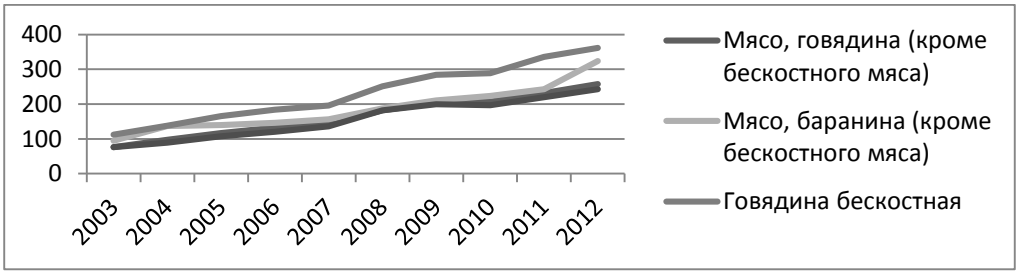


Рис.3.Динамика цен на мясо и мясопродукцию

(рассчитано автором на основе данных Росстата)

Территория Советского района составляет 63,8 км2, население – 78,2 тыс. человек.

В число тех, кто мог бы успешно провести кампанию по выходу на новые рынки, можно включить Троицкий мясокомбинат, функционирующий на территории Республики Калмыкия. Это объясняется рядом причин:

Во-первых, на сегодняшний день мясокомбинат предлагает широкий ассортимент продукции, налажена технология производства, не смотря на слабую рекламу продукции, предприятие успешно конкурирует на местном рынке.

Во-вторых, мясокомбинат взаимодействует с крупными фермерскими хозяйствами, поэтому обеспечен бесперебойной поставкой мяса.

В-третьих, крупные фермеры ведут более строгий ветеринарный учет поголовья скота, что позволяет гарантировать качество поставляемой

продукции.

Первоначально, возможна аренда помещения в 100 кв. метров в продовольственном магазине, в последующем возможно открытие собственного павильона. В случае если договор заключается с магазином, установка необходимого оборудования (холодильных камер, витрин, кассовых аппаратов) не требуется. В таблице 1 приводятся примерные расходы, связанные с открытием бизнеса. В таблице 2 отражены примерные издержки индивидуального предпринимателя за месяц.

Таблица 1

Затраты на открытие бизнеса

Статьи затрат	**Стоимость услуг и материального обеспечения, руб.**
Регистрация индивидуального предпринимателя в Рязанской области	5000
Оборудование (ножи, электромясорубка и т.д.)	30000
Приобретение транспорта с холодильной установкой	1500000
Форма для персонала	50000
Итого	1585000

Таблица 2

Расчет прогнозируемой величины издержек

Виды издержек	**Величина издержек, руб.**
Аренда помещения,100 кв. м	700000
Заработная плата (с учетом соц. выплат)	156000
Транспортные расходы	76464
Затраты на воду, электроэнергию	132458
Реклама продукции	50000
Итого	1114922

Для расчета дохода предприятия за месяц были использованы показатели, характеризующие средний уровень потребления мяса и мясной продукции в день на одного человека (табл. 3).

Таблица 3

Среднедушевое потребление мяса и мясных продуктов

Вид продукции	Среднесуточное потребление, кг	Прогнозное число покупателей, чел. в месяц
Говядина	0,1	1564
Баранина	0,045	1000
Колбаса	0,115	2606
Сосиски	0,009	2606

Предполагается, что мясо (говядину) приобретет каждый 50-ый посетитель магазина, баранину – каждый 80-ый, сосиски, сардельки, колбасу – каждый 30-ый. Таким образом, доход от реализации определенного вида продукции был получен по формуле:

Доход = среднесуточное потребление*30 (количество дней в месяце)*число покупателей*предполагаемая цена.

Цена устанавливалась выше средней цены, которая существует на данный момент на рынке Рязанской области. Обосновывается она конкурентными преимуществами предлагаемой продукции – экологичности, высоким качеством (табл. 4).

Таблица 4

Расчет прогнозируемой величины дохода

Предлагаемая продукция	Средняя цена, руб.	Предлагаемая цена, руб.	Доход, рублей
Говядина (кроме бескостного мяса)	257,43	288,32	1352 805
Баранина (кроме бескостного мяса)	323,26	362,05	2443 85
Сосиски, сардельки, кг	202,85	227,19	1598 57
Колбаса полукопченная, кг	245,23	274,66	2469 365
Фарш мясной	242,96	272,12	
Итого			4470 795

Интерес к продукции предприятия должен быть привлечен с помощью рекламы. Важно грамотно позиционировать продукт, активно распространять информацию среди населения. Реклама должна быть правдивой, адресной и

вызывать положительные эмоции у потенциального покупателя, создавать привлекательный образ товара, побуждать к покупке.

На начальном этапе открытия бизнеса возможна реклама через СМИ, внешняя реклама, а также проведение дегустаций. В ней должны быть отражены преимущества продукции по сравнению с продукцией конкурентов. Трепетное отношение к продукту и уважение к клиентам независимо от масштабов потребления должно восприниматься как должное.

Путем расчета можно определить примерную прибыль, которую предприятие может получить при успешной реализации проекта. Уже в первый месяц она может составить 1,4 млн рублей (табл. 5).

Таблица 5

Прогнозный отчет о финансовых результатах

Показатель	**Значение, тыс. рублей**
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	4471
Затраты, всего	2650
В том числе:	
Переменные	2235
Постоянные	415
Налогооблагаемая прибыль, тыс. рублей	1821
Чистая прибыль, тыс. рублей	1457

Таким образом, мы видим, что высокие затраты, которые придется понести на начальном этапе развития бизнеса вне территории Республики Калмыкия, полностью себя оправдывают.

Список использованной литературы

1. Ведущие племенные хозяйства Калмыкии по разведению крупного рогатого скота калмыцкой породы /Буклет II Съезд Национальных ассоциации заводчиков калмыцкого скота России - Элиста, 2011 – 28 с.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
3. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. -Р76 М., 2013. – 717 с.
4. О распределении субсидий, представляемых в 2014 году из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации, связанных с реализацией мероприятий по предоставлению грантов на развитие семейных животноводческих ферм (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 марта 2014 г. №300-р).
5. Статистический ежегодник. Республика Калмыкия. 2012: Стат.сб./Калмыкиястат. – Элиста, 2012 – 299 с.
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Калмыкия на период до 2020 года. Утверждена Постановлением Правительства Республики Калмыкия от 30 декабря 2008 г. № 465
7. Чичинов И. Мясокомбинат строиться /Чичинов И.//Степная мозаика [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://smozaika.ru/
8. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (Минсельхоз России) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mcx.ru/
9. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Калмыкия [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://mcx.rk08.ru/
10. Официальный сайт Министерства труда и социального развития Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.rosmintrud.ru/

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

ISSUES OF ECONOMIC SECURITY AND ENERGY COMPLEX OF RUSSIA

Чаленко Н.Н.
аспирант ФГБОУ ВПО«Финансовый университет при Правительстве РФ»
г. Москва

Научный руководитель - доктор экономических наук, профессор кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность»
Дадалко Василий Александрович

Аннотация: В системе отраслей народного хозяйства энергетическая отрасль является одной из самых приоритетных, поскольку решает стратегические и оперативные экономические и социальные проблемы. Благодаря энергетике приводятся в действие техника и оборудование, создаются комфортные условия жизнедеятельности человека, как в быту, так и на производстве. Энергетика является важным фактором экономической безопасности страны.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, электроэнергетический комплекс, анализ рисков, электроэнергетика.

Abstract: In the system of branches of the national economy, the energy sector is one of the most priority as it solves strategic and operational economic and social problems. Due to the energy sector are driven machinery and equipment, created comfortable conditions of human life, both in the home and at work. Energy is an important factor of economic security of the country.

Key words: Economic security, power complex, risk analysis, electricity.

В системе отраслей народного хозяйства энергетическая отрасль является одной из самых приоритетных, поскольку решает стратегические и оперативные экономические и социальные проблемы. Благодаря энергетике приводятся в действие техника и оборудование, создаются комфортные условия жизнедеятельности человека, как в быту, так и на производстве. Энергетика является важным фактором экономической безопасности страны.

Энергетическая безопасность - состояние электроэнергетики, которое гарантирует технически и экономически безопасное удовлетворение текущих и перспективных потребностей потребителей в энергии и охрану окружающей естественной среды. Эти угрозы носят уже вполне реальный характер. Тема данного исследования актуальна и посвящена изучению возможных экономических рисков, а так же нахождению эффективных путей развития для увеличения экономической безопасности в энергетических комплексах

Предупреждение негативных проявлений в энергетическом комплексе находится в компетенции различных субъектов обеспечения экономической безопасности: органов государственной власти; специализированных частных структур; общественных структур; внутренних структур предприятия. Обеспечение стабильного бескризисного развития энергетического комплекса является необходимым условием реализации задач обеспечения энергетической безопасности и работы риск менеджмента.

Обеспечение экономической безопасности энергетического комплекса необходимо рассматривать как процесс прогнозирования и предотвращения всесторонних ущербов от негативных воздействий на их экономическую безопасность по различным аспектам финансово-хозяйственной деятельности, а также своевременного выявления различных рисков

В электроэнергетической отрасли России не всегда возможно заранее дать точную количественную оценку рискам, а методы определения её степени еще не отработаны. В связи с этим возникают трудности в сфере минимизации

рисков и оценки затрат на управление ими. Риски энергетических предприятий можно разделить на внешние и внутренние[1] (таблица 1)

Таблица 1

Риски энергетических предприятий.

ВНУТРЕННИЕ РИСКИ	ВНЕШНИЕ РИСКИ
Стратегические риски: разработка и воплощение неверных бизнес – решений, неспособность управленческого аппарата принимать правильные решения с учётом изменений внешних факторов.	*Политические риски:* политическая нестабильность, изменение таможенной политики, риск географической нестабильности и государственного неподчинения обязательствам.
Операционные риски: возникновение отклонений в информационных системах и системах внутреннего контроля; риски связаны с ошибками людей, наличием недостаточных систем контроля.	*Регулировочные риски*: риски тарифного и экологического регулирования; регулирования в области безопасности; специфические налоговые риски; риски антимонопольного регулирования.
Технологические и технические риски: непреднамеренные сбои в работе, неверный выбор технологического оборудования, нарушения технологических процессов, нерегулярные профилактика и ремонт оборудования, потери в результате сбоев и поломок.	*Рыночные риски*: риск недополучения прибыли, риск изменения стоимости капитала, риск влияния крупных транзакций на параметры рынка, финансово – экономические, изменение конъюнктуры рынка, цен на топливо и т. д.

[1] Риск-менеджмент на Российских предприятиях./ Павлова О.С. //Вестник научно-технического развития.-2011-№ 6(46).-с.34-42

Несмотря на значительный прогресс в деле реформирования российской электроэнергетики, вопросов остается намного больше, чем ответов со стороны идеологов реформирования.

Отсутствие прогноза выбытия генерирующих мощностей, определяющего необходимые объемы инвестирования и, соответственно, масштабы повышения тарифов, является одним из существенных факторов неопределенности в отношении энергетической безопасности. Аналогичная ситуация складывается в сетевом хозяйстве.

Снижение пропускной способности сети не позволяет использовать возможности для оптимизации загрузки мощностей между регионами (например, между Европой и Сибирью) для поставок на экспорт. Следует отметить основные ограничения, стоящие на пути реформирования отрасли, способные повлиять на энергетическую безопасность регионов:

1).Высокая энергоемкость экономики.

2). Необходимость реформы теплоснабжения и жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ).

3). Высокий износ основных средств.

4). Перекрестное субсидирование по видам потребителей

5). Региональная дифференциация тарифов. Региональные различия в тарифах свидетельствуют о крупных искажениях в цене электроэнергии, там, где они могли бы быть минимальны. Различия в средних тарифах на электроэнергию в России между энергосистемами (в 2,6 раза) и между регионами в масштабе страны (в 15 раз) можно отнести на различия в топливной базе электроэнергетики и сетевые ограничения.

6). Неопределенность топливной базы электроэнергетики.

7). Недостаточная управляемость.

8). Высокие издержки операционной деятельности отрасли.

9). Неоптимальная загрузка электростанций.

Обозначенные проблемы оказывают серьезное влияние на энергетическую безопасность региона. Поэтому при разработке стратегии обеспечения

энергетической безопасности необходимо обозначить эти проблемы и наметить пути их решения.

В интересах стабильного функционирования энергетического комплекса, необходимо учитывать экономическую безопасность. Размер, капиталоемкость, технологическая сложность определяют лишь объем тех работ, которые должны проводиться по этому направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдийский В. И., Безденежных В. М. Управление рисками в деятельности компании. (ч.1. Теория и методология анализа и прогнозирования рисков в деятельности хозяйствующих субъектов). Учебное пособие – М.: ФУ, 2013. с. 241

2. Риск-менеджмент на Российских предприятиях./ Павлова О.С. //Вестник научно-технического развития.-2011-№ 6(46).-с.34-42

3. Экономика предприятия/ Титов В.И. М., 2008 г.

4. Энергетический бизнес: Учеб. пособие./ Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. М.: «Дело», 2006. – 600 с.

LITERATURE

1. Avdijskij V. I., Bezdenezhnyh V. M. Upravlenie riskami v dejatel'nosti kompanii. (ch.1. Teorija i metodologija analiza i prognozirovanija riskov v dejatel'nosti hozjajstvujushhih sub#ektov). Uchebnoe posobie – M.: FU, 2013. s. 241

2. Risk-menedzhment na Rossijskih predprijatijah./ Pavlova O.S. //Vestnik nauchno-tehnicheskogo razvitija.-2011-№ 6(46).-s.34-42

3. JEkonomika predprijatija/ Titov V.I. M., 2008 g.

4. JEnergeticheskij biznes: Ucheb. posobie./ Gitel'man L.D., Ratnikov B.E. M.: «Delo», 2006. – 600 s.

АНАЛИЗ РИСКОВ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ БАНКОВСКИМИ ГАРАНТИЯМИ

RISK ANALYSIS IN ENFORCE THE OBLIGATIONS OF BANK GUARANTEES

Черняков С.А.
Академия управления МВД России, факультет подготовки научных и научно-педагогических кадров
г. Москва

Научный руководитель – к.ю.н., доцент Титушкина Елена Юрьевна

Аннотация

В современных условиях российского рынка финансовых услуг банковская гарантия является, по сути, единственным приемлемым способом обеспечения обязательств. Вместе с этим данный обеспечительный институт, подвержен активной криминализации. Проблема совершения мошенничеств, сопряженных с выдачей банковских гарантий, для исполнителей государственных и муниципальных контрактов стоит довольно остро, так как в сфере банковской деятельности данный вид мошенничества претендует на оценку самого распространенного, вытеснив даже мошенничества в сфере кредитования и вексельного обращения.

Ключевые слова: государственный заказ, преступность, мошенничество, противодействие, банковская гарантия

Annotation

In modern conditions of the Russian market for financial services is a bank guarantee, in fact, the only acceptable way to ensure commitment. At the same time given a security institution is subject to active criminalization. Problem committing frauds associated with the issuance of bank guarantees for contractors state and municipal contracts is quite sharp , as in the area of banking this type of fraud pretend to assess the most common , displacing even fraud in lending and bill circulation .

Keywords: public order, crime, fraud, opposition, bank guarantee

Введение

Изменения, произошедшие в нашем обществе в последние два десятилетия, не всегда благоприятно отражались на развитие тех или иных сфер и имея целью наращивание технического, социального и экономического прогресса в общественных отношениях, не редко приводили к явлениям кризиса.

Кризисные явления в экономике предопределили наращивание в обществе криминогенного потенциала. Резкая разница в уровне жизни, исчезновение, искажение моральных норм, возникновение новых, порой диаметрально противоположных нравственных ценностей и жизненных ориентиров, направленных на достижение финансового благополучия любой ценой – не могло не отразиться на криминальной ситуации в России, изменив корыстную преступность и прежде всего мошенничество, которое принимает все более изощренные формы, приспосабливаясь к новым общественно-экономическим отношениям. Появляется новое понятие «коммерческое мошенничество», которое становится созвучно с понятием экономической деятельности в государстве. Корыстные преступления, совершаемые путем обмана и злоупотребления доверием поразили сферу госзаказа, в частности систему обеспечения его исполнения, как одну из наиболее уязвимых для криминальных проявлений [7,10,13].

Основная часть

По сути содержания главы 23.6 ГК РФ, банковская гарантия – это письменное обязательство кредитной организации выплатить предусмотренную денежную сумму, в случае неисполнения каких-либо обязательств, надлежащее исполнение которых гарантировалось кредитной организацией, выдавшей гарантию [4,11].

На сегодняшний день банковская гарантия является повсеместно распространенным динамично развивающимся финансовым и правовым инструментом. В настоящее время объем рынка банковских гарантий в России оценивается примерно в 4 трлн. рублей [3,6].

В современных условиях российского рынка финансовых услуг банковская гарантия является, по сути, единственным приемлемым способом обеспечения обязательств. Так согласно Федерального закону от 5.04.2013г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», и Федерального закону от 21.07.2005г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», при проведении конкурсов и аукционов заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок на участие в таких конкурсах и аукционах, исполнения контрактов. Указанное требование может быть осуществлено двумя альтернативными способами - путем внесения денежного залога или банковской гарантией [1,2].

Ежегодный объем госзаказа составляет более 11 трлн. рублей. В 2013 году в России проведено 1млн. 972тыс. аукционов, за каждым из которых стоит участник, который решает для себя проблему выбора способа обеспечения добросовестности участия в аукционе и последующего надлежащего исполнения контракта. Многомиллионные размеры контрактов, дефицит денежной массы у их исполнителей, не оставляют возможности конкурировать залогу с банковской гарантией.

Чрезмерно большой спрос на банковские гарантии и их высокая стоимость способствовали криминализации данного сегмента банковской деятельности, который по своей криминальной пораженности обогнал кредитование и вексельные обращения. По мнению экспертов, в настоящее время до 80% таких гарантий являются либо поддельными, либо банки выдают их в нарушении нормативов Центробанка РФ и не ставят их у себя на баланс. Соответственно реальное обеспечение исполнения государственных и муниципальных контрактов в этих случаях отсутствует.

Описанная ситуация позволяет вести речь о массовых мошенничествах в сфере обеспечения банковскими гарантиями заявок и исполнения государственных и муниципальных контрактов, но ежегодно возбуждается

всего несколько десятков уголовных дел по таким преступлениям. Описанная ситуация обусловлена тем, что правоприменительные органы сталкиваются с большими трудностями в выявлении и квалификации данных преступлений, так как механизм их совершения не исследован. Данный вид мошенничества является относительно новым негативным явлением и еще не становился предметом специальных криминологических исследований.

Всплеск мошенничеств, связанных с выдачей банковских гарантий с нарушением нормативов Центробанка был обусловлен изменениями, внесенными Федеральным законом от 27.07.2010г. №240-ФЗ в Федеральный закон от 21.07.2005г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», которые существенно ужесточили требования к юридическим лицам, выступающим поручителем в обеспечении государственного или муниципального контракта. Так, в соответствии с вновь включенным пунктом 4.1 ст. 29 названного закона, поручителем по государственным и муниципальным контрактам может выступать юридическое лицо, капитал и резервы которого составляют не менее чем 300 млн. рублей и превышать размер поручительства не менее чем в десять раз. При этом чистая прибыль поручителя должна превышать 100 млн. рублей или быть не менее чем в 3 раза больше, чем размер поручительства [8,5,12].

Естественно, приведенные законодательные изменения переориентировали рынок обеспечения государственного и муниципального заказа на банковские гарантии, так как юридических лиц, отвечающих перечисленным требованиям и готовых выступить поручителями в указанных целях, очень мало.

Стремление участников аукционов и конкурсов госзаказа, к поиску способов снижения стоимости банковской гарантии, привели к появлению большого числа не крупных банков, готовых выдавать не обеспеченные банковские гарантии, так как размеры выдаваемых ими гарантий, как правило, превышали нормативы Центробанка (норматив Н6, отражающий

максимальный кредитный риск). Указанный норматив обязывает банки выдавать гарантии размером, не превышающим 25 % от всего капитала банка. Равно совокупная сумма выданных гарантий, не должна превышать эти же 25 %. Выполнение таких нормативов под силу только крупным банкам, имеющим достаточный капитал. В этих условиях мелкие, недобросовестные банки, стремясь зарабатывать на этом рынке финансовых услуг, выдают банковские гарантии в совокупной сумме значительно превышающие их капиталы. Для того, чтобы избежать санкций за это нарушение, банки не проводят финансовые операции, нарушающие норматив Н6 Центробанка в своей отчетности. Если же возникает необходимость обеспечения выданных гарантий, банки заявляют о своей не причастности к гарантийным обязательствам. Описанные действия банковских работников, очевидно, образуют состав мошенничества в отношении покупателей банковской гарантии [9].

К сожалению, механизм приобретения легальной банковской гарантии, необходимой для получения государственного или муниципального контракта, для большинства участников конкурсов и аукционов крайне затруднителен, что и явилось одной из причин криминализации данной сферы. Выполняя требования заказчика об обеспечении исполнения контракта, организация выигравшая торги, при получении банковской гарантии встречается со сложностями, которые для некоторых участников контракта становятся непреодолимыми.

Сложный механизм выдачи гарантии, в основном объясняется тем, что банки, предлагая такой вид обеспечения, принимают на себя возможные финансовые риски поставщика (подрядчика, исполнителя), которые могут возникнуть в ходе исполнения контракта. В связи с этим банк вынужден досконально проверить финансовую надежность принципала и его способность выполнить условия контракта.

Как правило, банки выдают гарантии стабильным, зарекомендованным, финансово устойчивым организациям на основании проведенного детального

анализа пакета необходимых документов и сведений, предоставленных победителем торгов. При этом предоставленные документы и сведения должны обязательно подтверждать наличие у поставщика (подрядчика, исполнителя) финансовых и трудовых ресурсов, технологического оборудования для производства товаров, выполнения работ, являющихся предметом контракта. Финансовая стабильность предприятия подтверждается, в том числе бухгалтерской отчетностью не менее чем за пять отчетных периодов. Это означает, что вероятность выдачи гарантии «молодой» фирме крайне мала.

Срок рассмотрения обращения принципала о выдаче банковской гарантии и анализа, предоставленных им документов и сведений составляет, в основном не менее семи рабочих дней. Не редко этот срок растягивается до двух недель и более, что иногда абсолютно неприемлемо для победителя по торгам, так как он ограничен четко регламентированным сроком для подписания контракта, не уложившись в который он будет признан уклонившимся от заключения контракта.

Перечисленные обстоятельства образуют для исполнителей контракта неразрешимую задачу, заставляющую их обращаться к брокерам, активно предлагающим свои посреднические услуги по оформлению банковских гарантий за вознаграждение. Сжатые сроки предоставления заказчику банковской гарантии, усложненный порядок её оформления, привели в эту сферу услуг «серых» банковских брокеров – участников организованных преступных групп. «Серые» брокеры «мониторят» сайт госзаказа и зачастую инициативно предлагают победителям торгов свои услуги. В состав преступных групп «занимающихся» банковскими гарантиями, как правило, входят сотрудники банков. Эти сотрудники, используя свое положение, имеют возможность оформить банковскую гарантию внешне не отличимую от легальной, но не проведённую по реестровым учетам банка, а значит не имеющую фактического обеспечения, что также образует состав мошенничества в отношении лиц приобретающих такую гарантию.

Во многих случаях, в зависимости от конкретных обстоятельств (сравнительно небольшой размер контракта, неопытность исполнителя, заказчика, максимально сжатые сроки исполнения государственного или муниципального заказа), для совершения мошенничества с использованием банковской гарантии не требуется многоэтапных, сложных преступных схем. Очень часто преступники продают полностью фальсифицированную банковскую гарантию – название банка вымышленное (хотя и созвучное с реально существующими, известными банками), подписи, печати, остальные реквизиты, все является подделкой.

Заключение

Таким образом, анализ рисков в сфере обеспечения исполнения обязательств банковскими гарантиями, позволил сформулировать следующие выводы:

1. Сфера обеспечения исполнения обязательств по государственным и муниципальным контрактам в настоящее время является одной из самых криминализированных и уязвимой для криминальных проявлений корыстной направленности, в частности для оборота нелегальных банковских гарантий.

2. Вред от преступлений, совершаемых в данной сфере, негативно сказывается не только на развитии малого и среднего предпринимательства, актуальность которого обозначена в рамках государственной политики, но и угрожает дезорганизацией работе комплекса государственного и муниципального заказа в целом.

3. Законодательные и организационные меры, предпринимаемые государством по ужесточению контроля над деятельностью рынка финансовых услуг, участвующего в обеспечении исполнения обязательств в сфере государственного и муниципального заказа, до последнего времени не были достаточно эффективными и не привели к его декриминализации.

4. Противодействие преступлениям, предметом которых является банковская гарантия, осложняется трудностями, с которыми сталкиваются правоприменительные органы в выявлении и квалификации данных

преступлений, так как механизм их совершения не исследован. В современной юридической литературе отсутствует достоверная криминологически значимая информация о рассматриваемых преступлениях, так как данный вид мошенничества является относительно новым негативным явлением в нашем государстве.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Шевченко Л.И., Гредин Г.Н. Госзаказ в системе государственного регулирования экономики. Монография. - Кемерово: Кемеровский госуниверситет, 1999.
4. Ноздрачев А. Ф. Государство как заказчик продукции // Государство и право. - 1994. -№ 7.
5. Семина Л.В. Уголовно-правовые и криминологические аспекты мошенничеств, совершаемых в сфере экономической деятельности. Диссертация кандидата юридических наук. Краснодар 2003.
6. Ценова Т.Л. Расследование коммерческого мошенничества (процессуальные и криминологические аспекты). Автореферат диссертации кандидата юридических наук. Волгоград, 2003.
7. Ларичев В.Ф. Преступления в кредитно-денежной сфере и противодействие им.: Учеб. пособие. М., 1996.
8. Центр сопровождения торгов F5 tender http://obespechimkontrakt.ru/index.php/poslednie-tendentsii-rynka-bankovskikh-garantij-gosbanki-uprochnyayut-svoi-pozitsii

9. Государственный информационный портал Goszakaz.ru http://goszakaz.ru/news/analitics

10. Всероссийский Центр правовой помощи и консалтинга «Право-эксперт» http://holdexp.ru/новости/реестр-банковских-гарантий.html

11. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» http://raexpert.ru/researches/banks/garant-2013/

12. Информационный портал WWW.Zakupkihelp.ru http://www.zakupkihelp.ru/archives/2533

13. Единый центр консультаций по госзакупкам http://ecgz.ru/bank_garantiya.htm

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

IMPROVING OF PUBLIC PROCUREMENT MECHANISM

Шумков И.В., Шумкова А.В.
аспиранты, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Панина Ольга Владимировна

Аннотация: В работе рассматривается механизм государственных закупок, проанализированы особенности внедрения федеральной контрактной системы в Российской Федерации, проведен анализ этапов механизма государственных закупок, предложены инструменты его совершенствования.

Annotation: In this paper we consider the public procurement mechanism, analyze the formation of federal contract system in the Russian Federation, provide the analysis of the stages of public procurement, offer tools for improving the mechanism.

Ключевые слова: государственные закупки, механизм государственных закупок, государственный заказ, федеральная контрактная система

Keywords: public procurements, public procurement mechanism, the state order, Federal Contract System

В настоящее время система государственных закупок является одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на развитие экономики России, ее модернизацию, повышение конкурентоспособности, оптимизацию бюджетных расходов, а также повышение качества товаров, работ и услуг, необходимых для удовлетворения государственных нужд. *Актуальность* проведения исследования по данной теме также подтверждается разработкой и внедрением

Федеральной Контрактной Системы[1], принятием федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступившим в силу с 1 января 2014г.

Целью создания и функционирования Федеральной контрактной системы (ФКС) является повышение целенаправленности, эффективности, прозрачности закупок для государственных и муниципальных нужд и использования государственных ресурсов на основе внедрения проектно-ориентированной организации всех процессов закупочного цикла:

1. Закон о ФКС [2] описывает все этапы госзакупок, начиная от прогнозирования и заканчивая оценкой эффективности потраченных денег, вводится жёсткое планирование, предусмотрено нормирование. Таким образом, Федеральная контрактная система вводит контроль за госзакупками на всех этапах от планирования до реализации.

2. Вторая особенность вводимой системы состоит в том, что контрактные отношения формулируют, определяют и права и обязанности всех сторон контракта, всех субъектов контрактных отношений, в то время, как закон № 94-ФЗ был регламентированием процедур поведения заказчика во время размещения заказа.

На наш взгляд, в новом законе удалось отчасти интегрировать положения об эффективности закупок, направленности их на достижение конечных целей государственных программ, однако первоначальная цель - полнота и замкнутость закупочного цикла потеряна, а ряд системоопределяющих вопросов остаются открытыми и требуют доработки. Таким образом, существуют опасения, что внедрение федеральной контрактной системы приведет к слому механизма, который сейчас позволяет государству экономить при заказе порядка 200 миллиардов рублей ежегодно[3].

Считаем, что внедрение проектно-ориентированной организации всех

---

[1] Распоряжение Правительства РФ от 12.01.2011 № ВП-П13-49

[2] Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

[3] Официальное заключение ФАС России на проект федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», подготовленный Минэкономразвития России. (http://www.fas.gov.rulanalytical-materials/analytical-materials_30584.html)

процессов закупочного цикла будет иметь положительный результат только при скорейшей разработке тщательных методик контроля, их отсутствие приведет к повторению путаницы и переплетению полномочий.

Создание же новой профессиональной группы - контрактных офицеров - явление неоднозначное. С одной стороны: появляются специально обученные люди, профессионалы своего дела, в чьих обязанностях будет находиться контроль за каждым этапом реализации закупки, заключением контракта и его исполнением. С другой стороны, так как контрактные офицеры появятся в каждом министерстве, ведомстве, необходима реализация мероприятий по развитию кадрового потенциала, а именно:

- Определение нормативов численности контрактных офицеров для государственных заказчиков и бюджетных учреждений в зависимости от числа, объема и сложности предмета заключаемых контрактов;
- Введение квалификационных требований, типовых должностных инструкций и регламентов для специалистов, занятых в сфере закупочной деятельности;
- Формирование Программы обучения и повышения квалификации для специалистов контрактных служб , в том числе формирование программы для подготовки к переходу к федеральной контрактной системе, программы подготовки и повышения квалификации для заказчиков по принципу case study, в форме решения актуальных ситуаций.
- Включение в программы регулярной аттестации государственных служащих вопросов (тесты) из сферы организации и осуществления закупочной деятельности.

Немаловажную роль в контроле процесса размещения госзакупок играет Управление контроля размещения государственно заказа Федеральной Антимонопольной Службы Российской Федерации. Для эффективной реализации реформ ключевое значение имеет дизайн создаваемых институтов. Поэтому особенно сейчас, в условиях перехода к Федеральной Контрактной Системы, дальнейшая модернизация полномочий управления, становится

особенно важной.

Основные функции Управления контроля размещения государственного заказа позволяют держать обратную связь между участниками закупочного процесса: 1. *Рассмотрение жалоб участников конкурсов на действия (бездействие) заказчика. 2. Проведение плановых и внеплановых проверок процедуры размещения заказа.*

На наш взгляд, наличие такого регулятора, очень важно для построения эффективной системы управления государственными закупками. Процесс обжалования помогает вычислить недобросовестных заказчиков, например, заведомо отклоняющих заявки на участие в аукционах и конкурсах «не угодных» им участников, либо выявить в действиях оператора недобросовестное проведение открытых аукционов в электронной форме – то есть восстановить справедливость – допустить к участию необоснованно отклоненные заявки участников, провести заново аукцион и т.д. Процесс обжалования, по нашему мнению, является прозрачным, он сводит к минимуму риски мошенничества в процессе размещения заказа, способствует развитию и поддержке добросовестной конкуренции в сфере госзаказа.

Одним из важнейших полномочий Управления является организация ведения *реестра недобросовестных поставщиков*. Реестр находится в свободном доступе[4], что помогает заказчикам отслеживать поставщиков, не надлежащим образом исполняющих обязательства по контракту и в последствии более не сотрудничать с ними.

В качестве одного из инструментов совершенствования механизма государственных закупок, нами была проанализирована возможность введения процедуры электронных конкурсов. Конкурс - процедура размещения госзаказа, которая предполагает признание победителем участника, предложившего лучшие условия по нескольким критериям.

Предложения по формированию электронного конкурса:

[4] Положением о ведении реестра недобросовестных поставщиков и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения ведения реестра недобросовестных поставщиков утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.05.2007 № 292.

1. Первое основано на небольших изменениях в самой процедуре его проведения. По аналогии с электронным аукционом предлагается предоставить сторонам площадку для проведения конкурсов с обязательным требованием об обеспечении заявок на участие в конкурсах и обязательным прохождением участниками процедуры аккредитации. При этом учредительные документы, которые необходимо собирать участники каждый раз при формировании заявок, будут храниться на электронной площадке. То есть так же, как и при электронном аукционе, весь документооборот переводится в электронную форму. Законодательно, и сейчас желающим подавать заявки на участие в конкурсе в электронной форме такая возможность предоставлена. Но эта процедура не регламентирована столь подробно, что вызывает недоверие заказчиков к электронным заявкам на участие в конкурсе и нежелание рисковать в связи с этим. Считаем, что если перевести всю процедуру на электронную площадку и подробно регламентировать ее, то, недоверие заказчиков пропадет, а участникам станет легче готовить заявки для участия в конкурсах.

Таким образом, в связи с тем, что время на формирование заявки сокращается, а доставка заявки занимает уже не часы, дни и недели, а считанные секунды, а участникам размещения заказа подготовить более качественное предложение об условиях исполнения контракта. Более того, электронный документооборот может облегчить работу в том числе и конкурсным комиссиям.

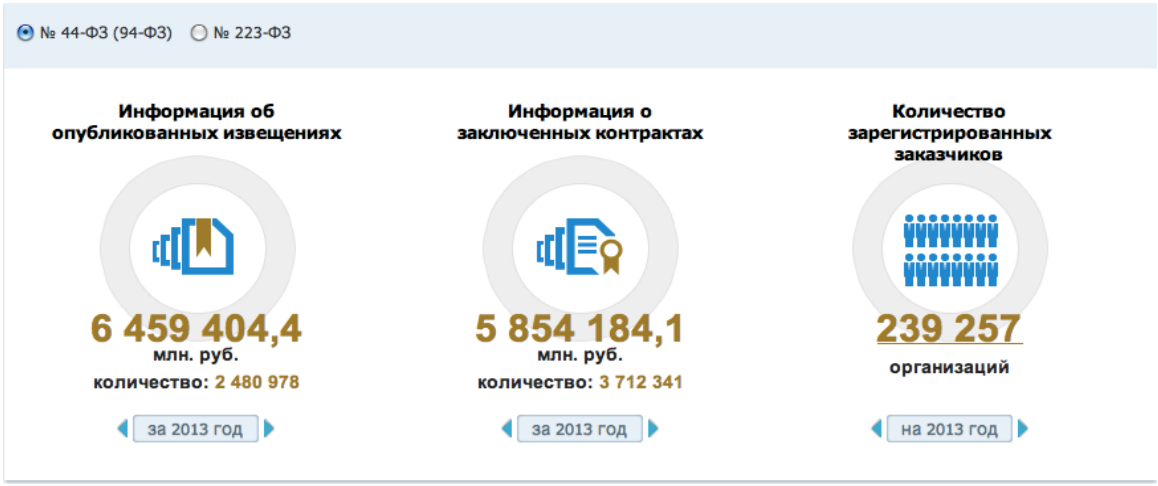
2. Второе предложение по переводу открытого конкурса исключительно в электронную форму заключается в предоставлении всем участникам размещения заказа следующих возможностей: 1) подачи предложений по условиям исполнения контракта, являющихся критериями оценки заявок, по установленным типовым формам, которые предусмотрены оператором электронной площадки; 2) возможности всех участников конкурса ознакомиться с предложениями соперников по таким условиям.

Такие условия будут иметь положительный эффект, выражающийся как в

повышении прозрачности процедуры «Вскрытия конвертов с заявками»; так и в минимизации или ликвидации такого основания отказа в допуске к участию в конкурсе, как «несоответствие формы заявки требованиям конкурсной документации», так как подача заявок на участие в конкурсе будет проходить по единым разработанным формам оператора электронной площадки. И мы больше не будем видеть такие основания отказа в допуске, как «несоответствие шрифта заявки» или «несоответствие полей заявки»

3.Третье предложение - изменить порядок проведения открытых конкурсов таким образом, чтобы участники имели возможность улучшить свои предложения в заявках на участие в конкурсе после открытия условий соперников, что позволило бы также исключить одну из коррупционных схем проведения конкурсов (когда преимуществами ознакомления с заявками всех участников до процедуры вскрытия конвертов пользуются «свои» участники и уже после этого готовят свои предложения).

Не менее эффективным инструментом совершенствования закупочного механизма считаем меры, направленные на развитие Общероссийского Официального сайта[5], который представляет собой ресурс, сформировавший единое информационное пространство закупок Российской Федерации и обеспечивающий открытый доступ к информации о госзаказе.



[5] http://zakupki.gov.ru/ - Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении государственных заказов

Рис. 1 Закупки в цифрах[6]

Вступление в силу с 1 января 2014 года Федерального закона N 44-ФЗ привело к введению на сайте новой опции общественного контроля: Общественного обсуждения крупных закупок на сумму свыше 1 млрд. рублей на форуме сайта.

Более того, новая модификация сайта объединила в себе сведения более ранних версий сайтов о госзакупках: Официального сайта РФ для размещения информации о размещении заказов (94-ФЗ) и Официального сайта РФ для размещения информации о закупках отдельными видами юридических лиц (223-ФЗ), упростив поиск необходимой информации для всех пользователей: заказчиков, поставщиков, исполнителей, а также иных заинтересованных лиц.

В 2013 году был осуществлен ряд доработок функционала ООС РФ с целью повышения качества предоставляемых сервисов и недопущения публикации на нем недостоверных сведений. По нашему мнению, дальнейшая модернизация сайта должна быть направлена на:

1. введение возможности размещения сведений о госзакупках в структурированном виде;
2. графическое отображение структуры государственного (муниципального) заказа в разрезе отраслей экономики, субъектов Российской Федерации;
3. графическое отображение экономии бюджета при снижении начальной цены заказа до цены победителя торгов или цены контракта (с разбивкой по годам, месяцам; в разрезе субъектов РФ);
4. графическое отображение текущей динамики по государственным (муниципальным) заказам с возможностью детализации за день, неделю, месяц, год;
5. графическое отображение структуры несостоявшихся процедур с разбивкой по причинам;
6. распределение контрактов по причинам заключения контрактов с

[6] http://zakupki.gov.ru/ - Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении государственных заказов

единственным поставщиком;

7. графический индекс размещения заказа у субъектов малого предпринимательства.

8. развитие системы контроля соблюдения законодательных сроков при обработке жалоб.

Целесообразным считаем создание мобильной версии Официального сайта для мобильных телефонов и планшетников. Функционировать она должна как облегченная версия ООС с урезанной функциональностью. Поставщики, в таком случае, смогут в любое время контролировать, например, появление новых размещений и отслеживать изменения по уже заключенным контрактам.

Литература

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

2. Федеральный закон № 94-ФЗ от 13 июля 2005 года «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (утратил силу 01.01.2014 г.)

3. Прокофьев С.Е.: «О едином информационном пространстве государственных (муниципальных) закупок» Презентация к выступлению заместителя руководителя Федерального казначейства С.Е. Прокофьева, представленная в рамках обсуждения законопроекта, регулирующего сферу госзакупок, состоявшегося 16 марта 2012 г. на заседании Общественной палаты РФ

4. Галкин А.А. Доработка функционала Общероссийского официального сайта // Журнал «Госзакупки.Ру», № 2, 2013, С. 25

5. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении государственных заказов - http://zakupki.gov.ru/

6. Сайт ФАС России - http://fas.gov.ru/

7. Прокофьев С.Е., Горбунцов М.А. Федеральная закупочная система США: состояние и тенденции развития. Электронный ресурс - http://www.roszakupki.ru/pages/doc/conf6/13.pdf

НЕОБХОДИМОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК СЛЕДСТВИЕ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Жажин М.А.
Студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: к.э.н., доц. Савина О.Н.

Аннотация

В статье исследуются вопросы оптимизации налогового регулирования инновационной деятельности. Автором предложены меры по оптимизации налоговых льгот, под которой понимается сокращение общего числа налоговых льгот, за счет отмены неэффективных. Рассмотрена методика оценки эффективности налоговых льгот и выявлена авторская позиция по данному вопросу.

Ключевые слова: налог, налоговое регулирование, оптимизация, инновационная деятельность, мониторинг эффективности, льгота.

Abstract

This article investigates how to optimize the tax regulation of innovation. Author proposes measures to optimize tax benefits, which means the reduction in the total number of tax benefits by eliminating inefficient. The method of evaluating the effectiveness of tax incentives and found the author's position on the issue.

Keyword: tax, tax regulation, optimization, innovation, performance monitoring, the privilege.

Налоговое регулирование, как известно, является мерой косвенного воздействия на экономику, социальные и политические процессы посредством введения или отмены налогов, изменения налоговых ставок, установления налоговых льгот и прочих мер косвенного воздействия.

«Инновационные» льготы, установленные действующим налоговым законодательством для стимулирования осуществления инновационной деятельности в России, условно можно разделить на стандартные налоговые льготы и льготы, предоставляемые резидентам особых экономических зон (ОЭЗ). К стандартным налоговым льготам относятся:

1) Освобождение от НДС при реализации НИОКР (подп. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ).

2) Освобождение от НДС реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности.

3) Льготы при учете расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) (п.2 ст.262 НК РФ).

4) Единовременный учет расходов на приобретение электронно-вычислительной техники (п. 6 ст. 259 НК РФ).

5) Ускоренный порядок амортизации основных средств, используемых в научно-технической деятельности. (пп.2 п.2 ст. 259.3 НК РФ).

6) Инвестиционный налоговый кредит (ст. 67 НК РФ).

Среди льгот, предоставляемых резидентам ОЭЗ можно выделить:

1) Пониженную ставку налога на прибыль организаций.

2) Возможность эффективного учета расходов на НИОКР (п.2 ст.262 НК РФ).

3) Освобождение от налога на имущество организаций, земельного и транспортного налогов (п. 17 ст. 381 НК РФ).

Следует отметить, что не все перечисленные льготы являются эффективными, как для организаций-налогоплательщиков, так и для государства.

Государство несет значительные налоговые риски в результате предоставления налоговых льгот, в том числе для организаций, осуществляющих инновационную деятельность. Так, в 2012 году чистые

потери федерального бюджета в результате стимулирования инновационной деятельности составили 12,2 млрд. руб.[1].

Поэтому вопросы мониторинга эффективности налоговых льгот в последнее время являются актуальными. Только в процессе мониторинга эффективности налоговых льгот, можно выявить неэффективные налоговые льготы и принять своевременные меры по их оптимизации.

Согласно основным направлениям налоговой политики на 2013 год [2], мониторинг эффективности налоговых льгот является одним из приоритетных направлений фискальной политики Российской Федерации.

Однако в настоящий момент не существует единой методики оценки эффективности налоговых льгот на федеральном уровне, а действующие методики на уровне субъектов и муниципалитетов являются недоработанными в результате того, что практически каждая методика на региональном и местном уровнях содержит свой индивидуальный порядок расчёта бюджетной и социальной эффективности, содержит разрозненные экономические и социальные показатели, которые, зачастую, не являются экономически обоснованными.

Для примера рассмотрим методику оценки эффективности налоговых льгот муниципального образования город Ижевск [3]. Согласно данной методики, оценка социальной эффективности льготы основана на качественных показателях (улучшение качества товаров, работ, услуг; улучшение качества окружающей среды в городе и т.д.) Безусловно, результат эффективной налоговой льготы повлияет на данные факторы, но оценивать эффективность льготы по таким показателям практически невозможно, в силу сложности анализа результативности этих показателей. Ситуация по другим муниципальным образованиям, субъектам Российской Федерации является аналогичной.

Действующая методика оценки эффективности налоговых льгот города Москвы [4] также не является совершенной. В ней расчёт социально-экономической и бюджетной эффективности основан на сравнении показателей объема налоговой базы с расходами бюджета г. Москвы. Стоит отметить полное отсутствие законодательно закрепленных формул расчёта эффективности льгот.

По нашему мнению, эффективной может считаться только такая льгота, которая способна адресно воздействовать на объекты или социальный сектор экономики, не оборачиваясь, при этом, потерями для бюджета. Проведенный в 2011 году специалистами анализ эффективности налоговых льгот и выявлении причин низкой их эффективности[5], позволил сделать вывод, о необходимости унификации методики мониторинга и оценки эффективности налоговых льгот.

В 2013 году Министерство экономического развития подготовило «черновой» вариант методики мониторинга и оценки эффективности налоговых льгот, который направлен для апробации в Министерство Финансов Российской Федерации. В основе этой методики - проведение экспертной оценки, в процессе которой могут вноситься дополнения в расчеты бюджетной, социальной и экономической (целевой) эффективности, а также метод сопоставления показателей «до» и «после» введения налоговой льготы. Данное сравнение уместно при оценке экономических последствий от введения льготы в краткосрочном временном периоде. Рассматривать долговременный период нецелесообразно, так как необходимо делать перерасчет с учетом внешних факторов, способных повлиять не только на использование самой льготы, но и на всю экономику отрасли, применяющей данную льготу. К таким факторам можно отнести экономическую и политическую ситуацию в регионе, уровень доверия государству, макроэкономическую ситуацию и пр.

По результатам мониторинга экспертами выносится решение по оптимизации налоговых льгот. Опыт проведения мониторинга по данной методике еще не накоплен, в то же время уже сейчас необходимо определиться с отдельными понятиями для оперирования ими при принятии решений и разработке мер по результатам мониторинга и оценки эффективности налоговых льгот.

Так, под оптимизацией налоговых льгот автор понимает сокращение общего числа налоговых льгот, за счет отмены неэффективных. При этом оптимизацию налоговых льгот можно рассматривать как единство разнонаправленных интересов: с одной стороны это инструмент пополнения доходов бюджетов, так как эффективная налоговая льгота способна в среднесрочной либо в долгосрочной перспективе вызвать положительный

мультипликативный эффект, увеличивающий объем валовых поступлений в бюджет, компенсируя тем самым, первоначальные затраты бюджета связанные с недопоступлением денежных средств за счет введения льготы; с другой – вызывает последствия неналогового характера: рост занятости, увеличение темпов экономического роста, снижение социальной напряженности и пр.

Рассмотрим результативность применения налоговых льгот на примере освобождения от уплаты НДС.

Так, при реализации НИОКР освобождение от уплаты НДС предоставляется, если организация подтверждает статус научной организации в соответствии со ст. 5 Федерального закона от 23.08.1996 N 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике[6]. При этом, отказавшись от льготы, налогоплательщик приобретает право на налоговые вычеты в соответствии с ст. 171 НК РФ. Учитывая, что Налоговый кодекс РФ не содержит законодательно закрепленного положения о том, какие именно работы относятся к НИОКР, а механизм применения налогового вычета понятен и закреплен налоговым законодательством, налогоплательщику выгоднее отказаться от применения данной льготы и заявить НДС к вычету, нежели оспаривать в судебном порядке статус организации осуществляющей НИОКР, и непосредственно отнесение самой деятельности к НИОКР.

Другие же организации, которые не нуждаются в такой льготе, применяют ее только потому, что имеют возможность обосновать инновационную деятельность. Нередки случаи и злоупотребления налоговыми льготами, когда под инновационную деятельность «подводят» любую, не имеющую отношения к инновациям.

Подобная ситуация наблюдается и при применении норм ускоренной амортизации при исчислении налога на прибыль организаций, посредством повышающего, коэффициента к основной норме амортизации. В 2013 году в ходе опроса, производимого среди компаний-членов российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), выявлено, что 93,6% опрошенных компаний не использовали данную льготу. Причин этому несколько: отсутствие таких расходов (40%), несоответствие учетной политике компании (16.4%), сложная доказательная база льготы (12,7%).

Учитывая тот факт, что опрашиваемые организации входят в промышленный сектор экономики, а стимулирующий эффект данной льготы направлен на разработку и внедрение инновационных составляющих в производственный процесс, можно говорить о неэффективности применения данной налоговой льготы. С точки зрения налогоплательщика, учет затрат на НИОКР в том налоговом периоде, в котором последние были завершены, не является разумным. НИОКР могут осуществляться в течение длительного временного периода, и требуют существенных капиталовложений непосредственно в момент их осуществления, а не на момент их окончания.

Рассматривая практику применения амортизационной премии на примере все того же РСПП становится видно, что 70% предприятий применяли премию в размерах 10% и 30%, тем не менее, вопрос об использовании высвобождаемых денежных средств для увеличения инновационной составляющей в деятельности организаций или для обновления и модернизации основных фондов остается открытым. Налогоплательщики до сих пор стремятся использовать данную льготу для увеличения прибыли и уменьшения налоговых обязательств.

Применение налоговой льготы в виде предоставления инвестиционного налогового кредита (ИНК) первоначально выглядит весьма привлекательной с точки зрения, как государства, так и налогоплательщиков. Однако ИНК не является популярной мерой стимулирования. Невостребованность ИНК в современных условиях продиктована существованием определенных недостатков в правовой и институциональной сущности данного инструмента, а именно:

- многие высокотехнологичные, наукоемкие и инновационные отраслевые направления экономики не попадают под возможность данного вида государственного кредитования;

- получение инвестиционного налогового кредита связано с необходимостью согласования с налоговым органом и региональным финансовым органом (при этом регион, разумеется, не заинтересован в предоставлении инвестиционного налогового кредита и временном выпадении бюджетных доходов);

- процедура получения инвестиционного налогового кредита является длительной, что провоцирует риски коррупции;

- срок кредитования очень короток (5 лет), тем более, если учесть, что в наукоемких и высокотехнологичных отраслях срок оборота капитала и получения первой прибыли очень длителен;

Исходя их действующей практики предоставления налоговых льгот и применения их налогоплательщиками, необходимо признать необходимость осуществления оптимизации налогового регулирования экономики.

Налоговые льготы являются неотъемлемым элементом налоговой системы, по своей сути, они должны быть направлены на стимулирование определенных секторов экономики и, соответственно, способствовать притоку капитала в данные сектора и, как следствие, увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему. В данной связи закономерным будет вопрос о мерах, которое должно принять государство в ходе мониторинга существующих налоговых льгот для улучшения инвестиционного и инновационного микроклимата в стране.

Наиболее радикальная из всех возможных мер состоит в полной отмене налоговых льгот. Данная мера основана на двойственном эффекте налоговой льготы. Исследования показывают, что во многих случаях потери доходов бюджета в связи с использованием налоговых льгот и освобождений не компенсируются выгодами для общества, создаваемыми данными льготами. Это может объясняться недостаточной адресностью налоговых льгот и освобождений, отступлением от соблюдения основных качественных характеристик налоговой системы, другими искажениями в связи с применением налоговых льгот.

Оптимизация налогового регулирования будет сводиться к введению прямых расходов бюджета на стимулирование конкретного сектора экономики. Расходование бюджетных средств имеет свои преимущества и недостатки. Бюджетное субсидирование потенциально является более гибким и адресным инструментом, чем налоговые льготы, т.к. последние не могут быть индивидуально ориентированы. С экономической точки зрения использование налоговых льгот так же обусловлено максимизацией числа субъектов, использующих данную льготу. В свою очередь, необходимо отметить, что экономический рост зависит прежде всего от, так называемых, «фирм - газелей». Получается, что субсидирование подобных компаний

может быть более эффективно для государства, нежели предоставление налоговых льгот.

Менее радикальным выглядит предложение введения прямой инвестиционной льготы. До 2002 года в российском законодательстве такая льгота уже была введена. Ее использование позволяло направить до 50% прибыли на обновление и расширение основных фондов предприятия, не уплачивая налог на прибыль организаций. Согласно данным, предоставленным Торгово-промышленной палатой РФ [7] 73% отечественных предприятий согласны на введение данной льготы. В свою очередь, государство не считает целесообразным возврат к инвестиционной льготе, так как данное решение повлечет серьезную реструктуризацию 25 главы налогового кодекса. В рамках развития инновационной деятельности, целесообразно законодательно закрепить право применения инвестиционной льготы в рамках осуществления НИОКР. Данная мера способствовала бы привлечению капитала в инновационную сферу экономики, позволяя более эффективно использовать высвобождаемые ресурсы, нежели применение коэффициентов ускоренной амортизации либо повышающего коэффициента учета расходов.

Привлекательными с точки зрения государства и налогоплательщиков являются манипуляции со ставкой налога на прибыль организаций. Снижение общей ставки является эффективным методом «оздоровления» всей экономики страны, позволяет активизировать предпринимательскую активность и увеличить активы предприятия. При снижении налоговой нагрузки возрастут доходы предприятий, собираемость налогов увеличится (за счет увеличения общего числа налогоплательщиков), структура бизнеса может измениться (малый бизнес может перейти в средний). С точки зрения инноваций, последние свойственны крупным организациям, имеющим денежные средства на осуществление такой деятельности, поэтому снижение налоговой нагрузки сможет благоприятно сказаться на развитии инновационной деятельности.

Оптимизация налогового регулирования инновационной деятельности как следствие проведения мониторинга эффективности налоговых льгот не целесообразна без учета налоговых расходов бюджета. Отчетность по налоговым расходам бюджета предоставляется во многих развитых странах,

таких как: США, Германия, Канада и др. Анализ налоговых расходов бюджета позволит более наглядно судить об эффективности предоставляемых налоговых льгот.

Российская действительность такова, что многие существующие на сегодняшний день налоговые льготы либо не актуальны, либо затруднительны для применения налогоплательщиком, и данная проблема относится не только к инновационной деятельности.

Библиографический список

1) Савина О.Н. Оценка эффективности налоговых льгот в современной практике налогообложения // Налоги и налогообложение. Москва, 2012, № 9-10 (99-100). С. 15-29.
2) Савина О.Н. Барьеры в нормативном правовом обеспечении механизма предоставления и применения налоговых льгот и преференций в России// Региональная экономика: теория и практика. Москва, 2012. № 26 (257). С. 44-47.
3) http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/
4) http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf
5) Постановление Администрации города Ижевска от 27.01.2012г. № 64
6) N 632-ПП от 26 декабря 2011 года Об утверждении Порядка оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот и ставок налогов, установленных законами города Москвы
7) Письмо УФНС России по г. Москве от 16.02.2009 N 16-15/013746
8) http://www.tpprf.ru/ru/activities/investment/info/index.php

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЫТА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РАЗВИТЫХ СТРАН В РОССИИ

Каюмова Л.И.
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель:
доцент Каширина М.В.

.

Аннотация

Целью изучения данной работы является инструмент природоохранного механизма – экологическое налогообложение. Приводится зарубежная практика применения, в частности рассматриваются опыт стран Европы, Японии, Канады и Соединённых Штатов Америки. Анализируется эффективность функционирования систем экологических налогов и платежей в перечисленных странах. Значимость данного вопроса обусловлена ухудшением состояния окружающей среды. А так же необходимостью стимулирования к рациональному использованию природных ресурсов и повышению экологичности производства. Среди развитых стран накоплен богатый опыт применения экологических налогов, который представляет безусловный интерес для России.

An ABSTRACT

Center for the study of this work is a tool of conservation mechanisms - environmental taxation . Provides foreign practice applications, in particular discusses the experience of European countries , Japan, Canada and the United States . Analyzed the performance of the systems of environmental taxes and charges in these countries. Importance of this issue is caused by environmental degradation . As well as the need to stimulate the rational use of natural resources and improve environmental produc-

tion. Among developed countries, has accumulated rich experience in the application of environmental taxes , which is undoubtedly of interest to Russia .

Ключевые слова: инструмент природоохранного механизма, экологическое налогообложение, экологические налоги развитых стран, эконалоги стран Европы, Японии, Канады и США, анализ экологического налогообложения.

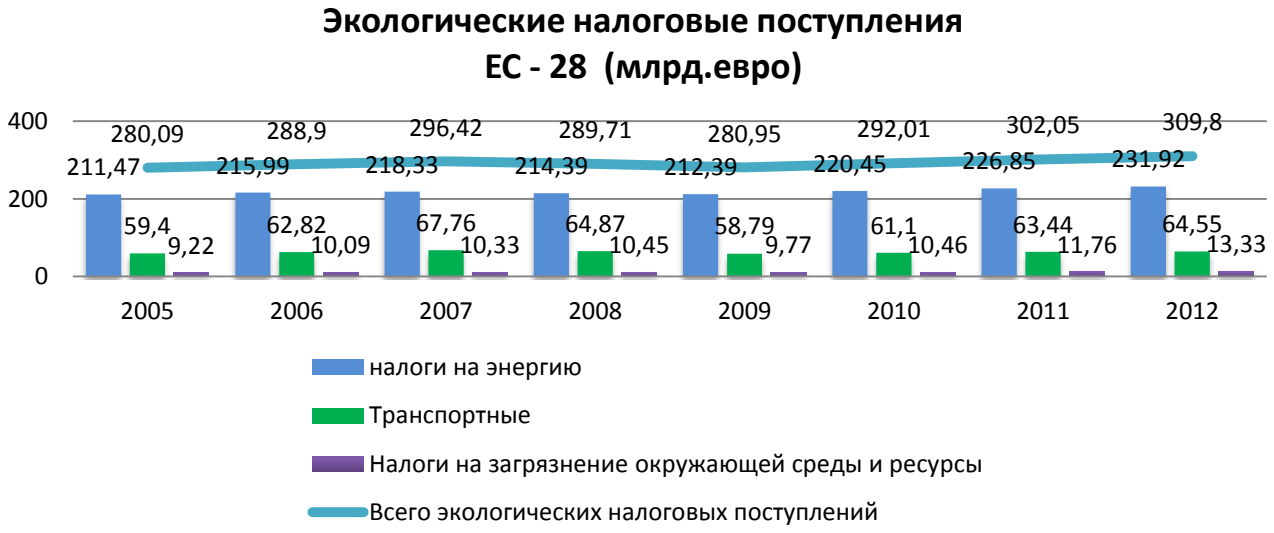
Keywords: environmental tool mechanism, environmental taxation, environmental taxes in developed countries, eco-taxes in Europe, Japan, Canada and the United States, the analysis of environmental taxation.

1. Международный опыт использования инструментов экологического налогообложения в странах Западной Европы.

К решению экологических проблем страны Европы подошли организованно. С начала 2000-х годов в рамках Европейского Союза (ЕС) были закреплены основные направления экологической политики – система взаимосвязанных договоров ЕС. Рыночные инструменты «экологического налогообложения» были сформированы в Европейском Союзе изначально в западной Европе, ЕС-15, а затем были приняты в Южной и Восточной Европе. Общая тенденция распространения экологических налогов с 1990 года, сопровождалась снижением уровня налогов на рабочую силу. Схемы налогообложения или сборов разрабатываются и используются на местном, региональном, государственном или надгосударственном уровнях.

В течение последних пятнадцати лет такие страны-члены ЕС как, Германия, Великобритания, Швеция, Дания, Нидерланды и Италия ввели реформы экологического налогообложения, в то время как другие планируют ввести подобные меры в ближайшем будущем.

По данным Евростата на 2012 год на экологические налоговые поступления приходится около 309,8 миллиардов евро, что составляет 2,39 % от ВВП ЕС и 6,17% от всех налогов и социальных взносов.[1]



Поступление экологических налогов в странах ЕС 2012 г.[2]

Энергетические налоги занимают наибольшую величину в структуре поступлений экологических налогов, в 2012 году на них приходилось около 75% и 4,5% от общего объема налогов и социальных взносов и платежей. Согласно публикуемым данным Евростата с 2009 года наблюдается умеренный рост поступлений от энергетических налогов. На динамику поступления от данной категории налогов влияет потребление энергии, как следствие колебаний цен на энергоносители и проведение политики по энергоэффективности. Наиболее существенны эти налоги относительно доли в налоговых поступлениях в Болгарии (8,99%), Словении (8,25%) и Эстонии (7,54%) .

Поступления от транспортных налогов являются вторыми по объему поступлений в общих доходах от экологических налогов, составляет 21%. С каждым годом количество автотранспортных средств увеличивается и растут по-

[1] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ - официальный сайт статистической службы Европейского союза

[2] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ - официальный сайт статистической службы Европейского союза

ступления от данных налогов. «Если провести анализ по структуре платежей данных налогов, то около 68% всех налогов платят домохозяйства, а затем около 16% от бизнесменов (сельское хозяйство, рыболовство, строительство и услуги и т.д.)»[3]. Показатель поступления транспортного налога относительно всех налоговых поступлений и социальных взносов значительно выше в странах: Ирландия (3,13%), Дания (2,99%) и Нидерланды (2,84%) .

Налоги за загрязнение окружающей среды и ресурсные налоги, как правило, анализируются вместе, т.к. они представляют собой относительно небольшую долю (4,3%) от общего размера экологических налоговых поступлений в исследуемых странах. К ним относятся налог на добычу сырья, на выбросы в атмосферу Окиси азота (NOx) и CO2, сточные воды, шум, отходы и т.д. Значимость данных налогов относительно общего объёма налоговых поступлений и социальных платежей колеблется от 0-2%. Например, в Хорватии (1,8%), в Нидерландах (1,31%), в Ирландии (0,93%).

Европейским Союзом, преследуя цель снижения выбросов углекислого газа в рамках Киотского протокола, так же была создана Европейская система торговли выбросами (EUETS).

2. Анализ применения экологических налогов и платежей в Японии.

Относительно других промышленно развитых стран Япония достигла больших успехов в экономической и научно-технической областях. В Японии действует принятый в 1970 г. закон «О борьбе с загрязнением атмосферного воздуха». Согласно этому закону действует система денежной компенсации владельцами предприятий-загрянителей за ущерб здоровью пострадавшим от загрязнения.

Платежи за загрязнение водоемов осуществляются в виде штрафных санкций. «Величина штрафа зависит от степени загрязнения, определяемой путем сравнения с экологическими стандартами. Еще есть плата за загрязнение

[3] Гражданкина О.А., Гражданкин В.А., Киркеева Л.И., Шапошникова С.В. Экологические налоги в странах Европейского союза // Вестник Алтайского государственного аграрного университета . - 2013. - №6 (104). - С. 132.

воздуха и за загрязнение шумом. Стоит отметить, что в Японии одни из самых строгих в мире нормативов по загрязнению атмосферы, превосходящие в 2-3 раза аналогичные параметры в других странах. Предусмотрены специальные надбавки к налогам за опасные производства и товары, платежи за выбросы сверх установленных норм двуокиси серы».[4]Распространение получила практика покупки местными органами власти отдельных участков дикой природы, где планировалось сооружение того или иного хозяйственного проекта.

К примерам экологических налогов на автотранспорт можно отнести налог на объём выхлопа (Automobile Tax), который определяется исходя, из технических характеристик и облагается общий выброс (например, 1.5-2 литра 39,500 йен в год). Налог на вес автомобиля (Motor Vehicle Weight Tax), предусмотрена специальная градация веса автотранспорта, которая присваивается в автоинспекции при регистрации автомобиля и, исходя, из неё определяется ставка налога. Так же существует специальный налог на утилизацию, при покупке транспортного средства и постановке его на учёт (Automobile Acquisition Tax), взимается экологический налог в процентах от стоимости приобретения и в зависимости от назначения автотранспорта (для организаций или частного использования). Общий объём поступлений от этих налогов за 2012 год составил 2 658.7 миллиарда йен.

Так же с налогами связанными с воздействием на окружающую среду (Environment-Related Tax), помимо налогов с автотранспорта относят блок налогов на энергоносители (Energy taxation). В их перечень входят налоги на нефть, нефтепродукты, газ, уголь, дизельное и авиационное топливо, электроэнергию. В августе 2011 года был принят Закон «О возобновляемых источниках энергии», с целью стимулирования использования возобновляемых источников энергии. В соответствии, с которым коммунальные предприятия обязаны приобретать электроэнергию от поставщиков, где электричество было получено от альтернативных источников энергии (ветровой, солнечной, гидро-,

[4] Жибинова К.В. Экономические основы экологии. Электронный учебно-методический комплекс: (http://www.kgau.ru/distance/ur_4/ekology/cont/3-2.html).

геотермальной). «В 2012 году были введены специальные налоговые льготы для налога на энергоносители. Налоговая реформа введена специально для стимулирования использования оборудования для возобновляемых источников энергии за счет уменьшения налоговой базы на одну треть. Налоговые льготы должны стимулировать предприятия с избыточной прибылью инвестировать солнечную и другую возобновляемую энергию». [5] Объём поступлений за 2012 год от налогов на энергоносители составил 4 734,1 миллиард йен.

В Японии усиленно занялись выработкой концепции использования "экологических" налогов и иных инструментов, применяемых в других государствах и одобренных международными организациями. Японские эксперты занялись разработкой налога на окись углерода, обусловленной в частности необходимостью участия в решении мировой проблемы глобального потепления климата Данный налог распространяется на все формы ископаемого топлива (нефтепродукты, природный газ, уголь). Облагаются тонны выбрасываемого углекислого газа. Планируется постепенное увеличение ставки налога. Объём поступлений по данному налогу за 2012 год составлял 39,1 млрд. JPY[1]

3. Система экологических налогов и платежей в Канаде и США.

В США в области взимания экологических платежей есть своя особенность, существуют специальные платежи за право, которые дают весьма существенный доход, использующийся для природоохранной деятельности:

- на загрязнение атмосферы;
- за сброс сточных вод;
- за пользование питьевой водой;
- за размещение опасных и твердых отходов и т.д.

Наряду с системой налогообложения атмосферных загрязнений существует система выдачи разрешений (квот) на предельно допустимые выбросы, превышение которых влечёт за собой крупные штрафы, пропорциональным избыточной эмиссии. Так же предусмотрена возможность торговли квотами, компа-

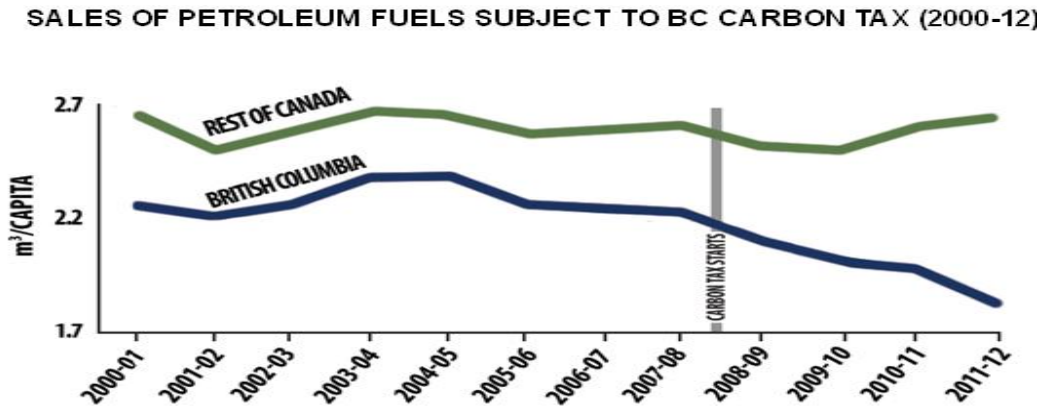
[5]Japan times: Налог на окружающую среду.:http://www.japantimes.co.jp/text/ed20121005a1.html

ния, чья эмиссия ниже допустимых или которая готова добровольно сократить эти выбросы, может продать часть своей квоты другой компании.

Взимается так же плата за сброс промышленных сточных вод. Размер платы устанавливается каждым штатом самостоятельно в зависимости от категории угрозы для качества воды. К примеру, в штате Калифорния плата за сброс токсичных сточных вод устанавливается (категория 2 «А» - сбросы отходов, которые могут ухудшить состояние воды, вызвать краткосрочные нарушения качества воды) в размере 16 518 долларов. По такому же принципу взимается плата за загрязнение почвы вредными веществами.

Проблема бытовых отходов решается на уровне штата и наиболее показательна ситуация в штате Миссури. Для стимулирования переработки автомобильных покрышек властями штата Миссури был введен специальный налог в размере 50 центов с каждой продаваемой автомобильной шины. «За счет всех мероприятий в фонде ежегодно аккумулируется более 7 млн. долларов.

В Канаде, как и в других рассмотренных странах, введён налог на выбросы CO 2 (в 2008 году). Как следствие прослеживается снижения потребления топлива, к примеру, в Британской Колумбии снижение на 17,4% на душу населения (на 18,8% по отношению к остальной части Канады). Эти сокращения произошли во всех видах топлива, охватываемых соответствующим налогом (а не только автомобильного топлива). Реализация нефтепродуктов объектов налогообложения выбросов углерода (2000-2012 год) [6]



[6] http://www.sustainableprosperity.ca/article3685 - официальный сайт «Устойчивое процветание» (Sustainable Prosperity)

Некоторые автомобили в Канаде облагаются так называемым «зелёным налогом», осуществляется уплата производителем или импортёром, когда автомобили реализуются покупателю (как правило, через дилера) или импортируется. Налог не распространяется на транспортные средства, которые производятся в Канаде, или вывозятся на продажу в другие страны. Акцизный налог на топливо «неэффективных» транспортных средств рассчитывается на основе рейтинга расхода топлива. Среди интересных примеров экологических налогов можно привести так же экологический налог на товары в Канаде. Эко-налог начисляется на все товары в аэрозольной упаковке, фармацевтические товары, шприцы, продукты, содержащие ртуть и другие токсические материалы, а также ржавеющие и воспламеняющиеся материалы.

Правительства США и Канады ищут меры по решению совместных экологических проблем (уязвимости экосистем Арктики, Великих озер и морей), как правило, в Объединенной международной комиссии. Общими чертами проводимых экологических политик является осуществление многочисленных экологических программ и проектов, деятельность различных экологических объединений.

Вывод: Используя опыт развитых стран, можно предложить ряд мер, которые способствовали совершенствованию системы природопользования, приводили бы к более рациональному использованию природных ресурсов и стимулировали бы экологизацию производства. К таким мерам можно отнести:

1) введение налогов на продукцию, которая загрязняет атмосферу либо на использование экологически вредных технологий производства;
2) введение таможенные пошлины на ввоз в страну экологически вредной продукции;
3) введение налог на смазочные масла, на пользование топливными и нефтяными продуктами, который так же бы снизил выбросы вредных веществ в атмосферу, и стимулировал бы развивать альтернативные источники энергии;
4) следует усилить контроль за выбросами вредных веществ и всячески стимулировать производства, переходящие на экологически безопасное производство.

5) максимально вовлекать материалы отходов во вторичную переработку;

Нашей стране следует обратить внимание на зарубежный опыт экологического налогообложения, а так же проанализировать возможности применения мирового опыта на территории Российской Федерации.

Библиографический список

1.Гражданкина О.А., Гражданкин В.А., Киркеева Л.И., Шапошникова С.В. Экологические налоги в странах Европейского Союза // Вестник Алтайского государственного аграрного университета . - 2013. - №6 (104). - С. 132.

2.ЖИБИНОВА К.В. Экономические основы экологии. Электронный учебно-методический комплекс: (http://www.kgau.ru/distance/ur_4/ekology/cont/3-2.html).

3.http://www.japantimes.co.jp/text/ed20121005a1.html Japan times: Налог на окружающую среду

4.http://www.sustainableprosperity.ca/article3685 - официальный сайт «Устойчивое процветание» (Sustainable Prosperity)

5.http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ - официальный сайт статистической службы Европейского союза

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ: ИТОГИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

THE PRACTICE OF APPLICATION OF SPECIAL TAX REGIMES: RESULTS, PROBLEMS, PERSPECTIVES

Лисеенко Светлана Александровна
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: Бабенко Нина Ивановна,
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Барнаульского филиала Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

АННОТАЦИЯ

В данной работе проанализировано применение специальных налоговых режимов в Алтайском крае. Особое внимание уделено прогнозированию задолженности по налогам на совокупный доход, исследованию обоснованности применения понижающих коэффициентов для ЕНВД и патентной системы налогообложения. Выявлены недостатки применения спецрежимов в Алтайском крае и предложены рекомендации для их решения.

ANNOTATION

In this work the application of special tax regimes in the Altai region is analyzed. Much attention is given to the prediction of arrears of taxes on gross income, the investigation of validity of use of reduction factors for unified tax on imputed income and the patent system of taxation. The problems of application of

special tax regimes in the Altai region are revealed and the ways of their solution are recommended.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Ключевые слова: практика применения, специальные налоговые режимы, анализ, малое предпринимательство, налоги на совокупный доход.

KEY WORDS

Practice of application, special tax regimes, analysis, small business, taxes on gross income.

Характерной чертой Алтайского края является большое количество хозяйствующих субъектов, работающих на специальных налоговых режимах. За последние три года в крае наблюдается уменьшение количества данной категории налогоплательщиков на 2 % по ряду причин, в том числе: увеличение страховых платежей и прекращение деятельности. Динамика налогоплательщиков специальных налоговых режимов представлена на рисунке 1.

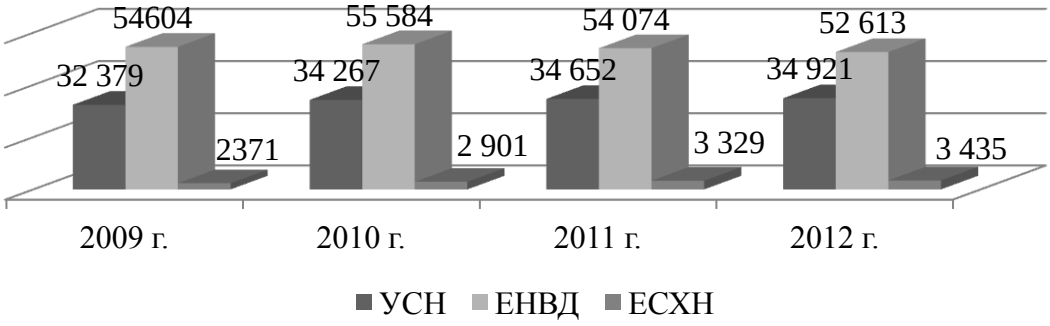


Рисунок 1 – Динамика налогоплательщиков специальных налоговых режимов в разрезе режимов в Алтайском крае за 2009-2012 гг., ед. / чел.

Согласно отчетности УФНС России по Алтайскому краю наблюдается положительная динамика как поступлений в целом по налоговым доходам, так и по налогам на совокупный доход. В 2012 г. поступило 3187,81 млн. руб.

налогов на совокупный доход. За исследуемый период прирост составил 42,11%.

Несмотря на хорошую динамику роста поступлений, доля поступлений по налогам на совокупный доход в налоговых доходах края, к сожалению, невелика, в 2012 г. составила 6,24%, что на 1,29% меньше, чем в 2009 г.

Наибольшая сумма поступлений (более 60%) налогов на совокупный доход за весь исследуемый период приходилась на поступления от УСН.

Отмена представления деклараций за отчетные периоды по налогам на совокупный доход повела к росту задолженности по данным налогам. Прирост задолженности по налогам на совокупный доход за исследуемый период в Алтайском крае составил 41,69%. Обращая внимание на увеличение задолженности по налогам по спецрежимам, при помощи пакета «Анализ данных» программы MS Excel и отчетов УФНС по Алтайскому краю «4 - НМ» за 2006 – 2012 гг. была построена модель регрессии, которая имеет вид:

$$Y=109.72 + 20.21 \times t, \quad (1)$$

где Y – значение задолженности по налогам на совокупный доход в Алтайском крае; t – порядковый номер года исследования.

На рисунке 2 представлены результаты прогнозирования задолженности по налогам на совокупный доход в Алтайском крае.

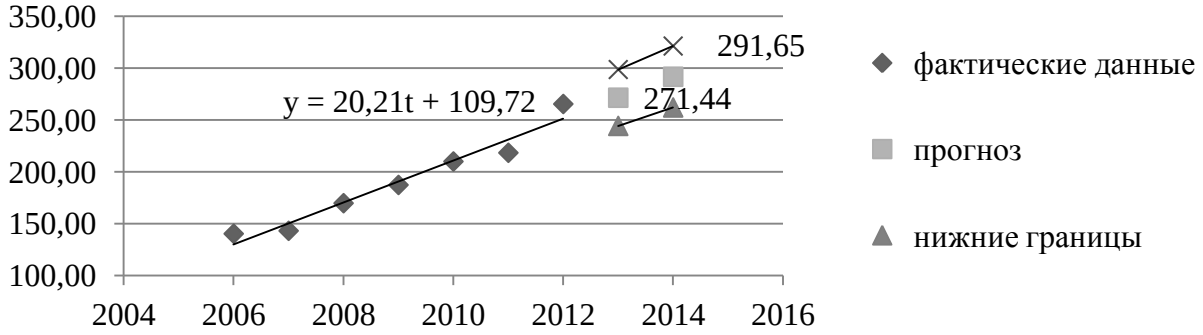


Рисунок 2 – Результаты моделирования и прогнозирования задолженности по налогам на совокупный доход в Алтайском крае, млн. руб.

Таким образом, согласно линейной модели ожидаемая задолженность по налогам на совокупный доход в следующие 2 года будет составлять около

271,44 и 291,65 млн. руб. С учетом размаха в 2013 г. задолженность прогнозируется в пределах 244,26 – 298,61 млн. руб., в 2014 – в пределах 262,04 – 321,26 млн. руб.

Общая задолженность по уплате налогов организаций и предпринимателей, выбравших спецрежимы, по данным на 1 января 2014 г. составила 295 млн. руб., то есть совпала с пределами прогнозирования на 2013 г.: 244,26 – 298,61 млн. руб.

Анализ выявил значительные различия в решениях по коэффициентам для ЕНВД г. Барнаул и г. Новосибирск. Представительные органы власти не анализируют ситуацию с соседствующим регионом. К примеру, предприниматель, занимающийся розничной торговлей верхней одежды, в г. Барнаул заплатит налог за квартал на 10929,65 руб. меньше, чем в г. Новосибирск. А предприниматель, занимающийся услугами общественного питания (в ассортименте отсутствует алкогольная продукция и пиво), в г. Барнаул заплатит налог за квартал на 17510,04 руб. меньше, чем в г. Новосибирск. Барнаульская Дума ввела больше понижающих коэффициентов, чем Совет депутатов г. Новосибирск, что по нашему мнению способствует миграции налогоплательщиков.

Новый спецрежим для индивидуальных предпринимателей не получил развития в Алтайском крае. В регионе за I полугодие 2013 г. выдано 48 патентов. Среди регионов Сибирского федерального округа Алтайский край по количеству приобретенных патентов занимает предпоследнее место. Основными причинами этого явились непродуманность в установлении размера потенциально возможного дохода в Алтайском крае и отсутствие дифференцированного подхода к определению потенциально возможного дохода (стоимости патента) в зависимости от места расположения бизнеса.

С учетом проведенного анализа были разработаны следующие предложения:

а) проведение анализа обоснованности применяемых понижающих коэффициентов по ЕНВД в Алтайском крае;

б) внесение изменений в налоговое законодательство по предоставлению права субъектам РФ при введении патентной системы в регионе дифференцировать потенциально возможного дохода в зависимости от места ведения бизнеса или передаче полномочий по ее введению и определению стоимости патента с регионального уровня на муниципальный;

в) внесение изменений в налоговое законодательство, обязывающих плательщиков спецрежимов, не уплачивающих в течение предыдущего года авансовые платежи, представлять в текущем году декларации за отчетные периоды в упрощенном порядке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117 – ФЗ (в ред. от 05.04. 2013 г. № 39-ФЗ) [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – URL: http://base.garant.ru/10900200/29/, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.03.2014).

2 Об установлении коэффициента-дефлятора K1 на 2013 год. Приказ Минэкономразвития России от 31.10.2012 г. № 707 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс – URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138002, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.03.2014).

3 О внесении изменений в Закон Новосибирской области «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области» : закон Новосибирской области от 29.11.2012 г. № 277-ОЗ [Электронный ресурс] // Клерк – URL: http://www.klerk.ru/doc/303240/, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.03.2014).

4 О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Алтайского края : закон Алтайского края от 30.10.2012 г. № 78-ЗС [Электронный ресурс] // Клерк – URL:

http://www.klerk.ru/doc/299016, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.03.2014).

5 Постановление Администрации Алтайского края от 25.12.2013 г. № 694 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства Алтайского края на период до 2025 года».

6 Решение Барнаульской городской Думы от 25.10.2013 г. № 196 «О внесении изменений в решение городской Думы от 28.09.2005 № 186 «О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории города Барнаула» [Электронный ресурс] // Клерк – URL: http://www.klerk.ru/doc/346016, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.03.2014)

7 Решение Совета депутатов города Новосибирска от 26.06.2013 г. № 892 «О внесении изменения в приложение к решению Совета депутатов города Новосибирска от 02.11.2010 № 159 «Об установлении значений корректирующего коэффициента базовой доходности К2, учитывающих особенности ведения предпринимательской деятельности, по системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории города Новосибирска, с 2011 года» [Электронный ресурс] // Клерк – URL: http://www.klerk.ru/doc/330557/, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 12.03.2014).

8 Лапина М. Плюсы и минусы патентной системы налогообложения [Электронный ресурс] / М. Лапина – URL: http://www.audit-it.ru/articles/account/a84/625964.html, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 15.03.2014).

9 Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс] / Федеральная налоговая служба – URL: http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 10.03.2014).

10 Малое и среднее предпринимательство Алтайского края: состояние, роль в экономике, перспективы [Электронный ресурс] / Управление Алтайского края

по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры – URL: http://www.altsmb.ru/business/altsmb, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 10.03.2014).

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ КРУПНЕЙШЕГО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

Новикова Екатерина Анатольевна
магистрант 2-го курса,
факультет «Налоги и налогообложение»,
направление «Налоговый менеджмент в компании»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва
Научный руководитель: Тютюрюков Николай Николаевич,
д.э.н., профессор

Последние два года стало появляться множество новостей на тему внедрения системы «горизонтального мониторинга». Пилотный проект предполагает заключение соглашений «о расширенном взаимодействии» между сторонами: налоговой службой и налоговым плательщиком. В основе соглашения лежат четыре основных принципа: взаимное доверие, взаимное понимание, полная открытость и прозрачность налогоплательщика. Идея создания подобных соглашений стала яркой: говорит о создании качественно нового уровня отношений. Тем не менее, на сегодняшний день процент заключения соглашений не достиг высокого уровня. Возникает вопрос: реально ли внедрить данный метод в России.

С декабря 2012-го года было подписано только пять соглашений «о расширенном взаимодействии». ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Русгидро», «ОАО Северсталь», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», компания «Эрнст энд Янг» перешли на новый уровень взаимодействия с налоговой службой. В

Нидерландах в 2005-м году было подписано двадцать соглашений, а в 2012-м году число соглашений достигло девяти тысяч.

В западных странах практика применения данного метода администрирования очень высока и положительна, налоговые органы и налогоплательщики выделяют его как рискоориентированный. Безусловно, если в России получится широко использовать «горизонтальный мониторинг» среди крупнейших налогоплательщиков, уровень налогового контроля увеличится во множество раз. Так, налоговый орган будет иметь доступ к системе внутреннего контроля в компании по соблюдению законодательства о налогах и сборах, а главное- к финансово-хозяйственным операциям и сделкам, регистрам бухгалтерского и налогового учета. Организация сможет обратиться в налоговую службу для решения спорного, неясного и сомнительного для нее вопроса в налогообложении в режиме «онлайн». Это говорит о зарождении новых, партнерских взаимоотношений между сторонами, что позволит значительно сэкономить время и средства, снизит налоговые споры, частоту и объем налоговых проверок.

По мнению автора, в российской практике фундамент таких отношений уже положен. Между компаниями и органами государственной власти практикуется рабочее взаимодействие, которое предполагает выборочное раскрытие информации. По запросу государственных органов крупнейшие компании предоставляют информацию по прогнозу налоговых платежей или информацию с объяснениями о прошлых выплатах. Представители бизнеса имеют возможность предварительно обсудить вопросы относительно налогообложения, инициировать свои предложения для изменения налогового законодательства, а органы власти могут попросить заранее уплатить налог.

Тем не менее, на взгляд автора, существуют и проблемы внедрения «горизонтального мониторинга», которые возникают за счет:

- различия российского и западного законодательства;

- отсутствия возможности заключения подобных соглашений в нормах национального законодательства о налогах и сборах;
- неоднозначного и противоречащего российского налогового законодательства;
- различных интересов сторон.

Метод западного администрирования может не найти должного распространения в России. Никто не отменял Положения о Федеральной налоговой службе, в котором говорится, что федеральный орган исполнительной власти, в первую очередь, осуществляет функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, правильностью и своевременностью их уплаты. За счет своей бюджетоориентированности налоговые органы в основном будут трактовать спорную ситуацию в свою пользу, а не в пользу налогоплательщика. Поэтому, для российских компаний преодоление психологического барьера, связанного с необходимостью открытия всей информации налоговым органам, представляется практически невозможным.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ В АНГЛИИ И ЕЕ ВОЗМОЖНАЯ АДАПТАЦИЯ ДЛЯ РОССИИ

THE ANALYSIS OF USE OF A PROGRESSIVE TAX RATE IN ENGLAND AND ITS POSSIBLE ADAPTATION FOR RUSSIA

Полиевктова Софья Олеговна
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Кредитно-экономический факультет

Научный руководитель к.э.н., Пьянова М. В.

Аннотация

Большая часть мирового сообщества использует прогрессивную налоговую ставку в отношении физических лиц. В 2013г. одним из депутатов Государственной Думы РФ было внесено предложение о переходе от пропорциональной системы налогообложения к прогрессивной. В данной работе предложен авторский вариант ранжирования налогоплательщиков зависимости от уровня доходов, который опирается на английскую модель, но с учетом доходов в РФ.

Annotation.

Most of the world community uses progressive tax rate for individuals. In 2013, one of the deputies of the State Duma of the suggestion was made that transition from proportional to progressive taxation system. In this work the author's version ranking of taxpayers by income level, which is based on the English model, but taking into account the income of the Russian Federation.

Ключевые слова: налоговая ставка, НДФЛ, прогрессивная налоговая ставка, пропорциональная система налогообложения, налоговая система.

Keywords: tax rate, personal income tax, a progressive tax rate, proportional tax system, the tax system.

Основной статьей дохода государства являются налоговые поступления. В России значительную долю занимают перечисления от налогов на доходы физических лиц, около 10-11% всех доходов консолидированного бюджета РФ или 30-31% от консолидированных бюджетов субъектов РФ.

Сейчас на территории Российской Федерации действует единая ставка НДФЛ - 13%. Однако, в конце октября 2013 был внесен законопроект о прогрессивной шкале налогов на доходы граждан в Государственную думу РФ депутатом фракции "Справедливая Россия" Олегом Ниловым.[1] Актуальность исследуемой темы заключается в том, что многие развитые страны уже на протяжении многих лет используют прогрессивную ставку налогообложения, а Россия все еще использует плоскую шкалу.

Данная проблема уже много лет обсуждается на самых различных уровнях власти. В частности, А.Кудрин, возглавляя Министерство финансов, называл плоскую шкалу главным достижением российской налоговой системы и уверял, что возврат к прогрессии снизит собираемость налога.[2]

Министр финансов А.Силуанов неоднократно заявлял, что собираемость подоходного налога резко упадет, если вместо действующих единых 13% ввести прогрессивную шкалу. А.Силуанов признает, что нынешняя система подоходного налога не учитывает разницу в доходах россиян. Эту разницу он предлагает компенсировать за счет имущественного налогообложения.[3]

Налоговая система Великобритании, по мнению многи авторов, является одной из самых старых и успешно работающих в современном мире. Представляется целесообразным проанализировать английский опыт подоходного налогообложения, с целью выявления возможности его применения в российской практике.

Налог на доходы физических лиц в Великобритании должны платить все резиденты Соединенного королевства. Доходы резидентов подлежат

[1]Информационное агентство: http://www.regnum.ru/news/polit/1724373.html#ixzz2mEsjx4aJ
[2]РИА Новости http://ria.ru/economy/20131120/978431378.html#ixzz2mEx9p1FP
[3]Новости: http://www.newsru.com/finance/20jun2013/ndfl.html

налогообложению, независимо от источника их возникновения. Налоговая база в Англии определяется как все доходы, заработанные с 6 апреля одного года по 5 апреля следующего. Супруги воспринимаются английским налоговым законодательством как один налогоплательщик.

В таблице 1 представлены налоговые ставки, изменяющиеся в зависимости от дохода, полученного одним человеком за налоговый период.

Таблица 1[4]

Налоговая ставка	**2012/13**	**2013/14**
Базовая ставка 20%	£0 -£34,370	£0 -£32,010
Повышенная ставка 40%	£34,371 -£150,000	£32,011 - £150,000
Дополнительная ставка 50%	£150,001+	Больше не используется
Дополнительная ставка 45%	-	£150,001+

Нижняя ставка по доходам от дивидендов	10%
Высокая ставка по доходам от дивидендов	32.50%
Дополнительная ставка по доходам от дивидендов	37.50%

Минимальный годовой доход, который облагается по ставке 0%, составляет £ 9440 в 2013-2014 для людей старше 65 лет. Ставка 20% применятся к доходу, который не превышает £32,010 в год. При этом для дивидендов используется пониженная ставка 10%. Следующая часть дохода (превышающая £32,011 в год) облагается по повышенной ставке 40% до момента достижения £150,000 в год. То есть, ставка 40% применяется к разнице между £150,000 -£32,011 =£117,989.(для дивидендов пониженная ставка 32,5%). Весь доход, который превышает £150,000, будет облагаться по еще более высокой ставке 45% (для дивидендов пониженная ставка 42.5%).

В таблице 2 представлены обработанные данные с учетом ежемесячных доходов, ежегодного подоходного налога, а также представлением ежемесячных доходов и подоходного налога в рублях.

[4] Расчет налоговый платежей для физических лиц [англ., перевод автора] http://www.listentotaxman.com/

Таблица 2[5]

Ставка,%	Налоговая база, £	Ежемесячный доход, £	Ежемесячный доход,руб. (1£=50р.)	НДФЛ, £	НДФЛ, руб.
20	<32,010	<2667,5	<145850	<6402	<320100
40	<150,000	<12500	<625000	<53598	<2679900
45	>150,000	>12500,08	>625000	>53598	>2679923

Однако нельзя рассматривать подоходный налог в отрыве от доходов населения. Скорректированный чистый доход домохозяйства после уплаты налогов – это количество денег, которое зарабатывает или получает семья за год после уплаты налогов. В Великобритании средний скорректированный чистый доход домохозяйства после уплаты налогов составляет 26,904 доллара США в год (чуть меньше 18 000£ или порядка 888 000 руб.).

При этом скорректированный чистый доход после уплаты налогов наиболее обеспеченных 20% населения составляет по оценкам 56 026 долларов США в год (около 37,000£ или 1,8500,00руб.), а наименее обеспеченные 20% населения живут по оценкам на 9 927 долларов США в год (чуть более 6,500 или 328,000руб.).

Можно говорить о том, что система в Англии выполняет в полном объеме социальную функцию, учитывая не только денежный доход, но и в отдельных случаях, возраст налогоплательщиков, чтобы с одной стороны поддерживать высокий уровень поступлений в бюджет, а с другой, - не ставить в сложное материальное положение незащищенные слои населения.

В Российской Федерации в октябре 2013 г. был представлен законопроект ФЗ № 576534-5 "О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц". По мнению разработчиков законодательной инициативы, необходимость сокращения разрыва в доходах между самыми высоко и самыми низкооплачиваемыми категориями лиц, выравнивания

[5] Авторская

доходов граждан, обеспечение принципов социальной справедливости говорит в пользу введения прогрессивной шкалы налогообложения на территории государства.

Новая система налогообложения доходов физических лиц будет выглядеть таким образом:

Таблица 3[6]

Уровень дохода, млн.руб.	Налоговая ставка, %	НДФЛ сейчас[7] тыс.руб	НДФЛ в случае принятия законопроекта тыс.руб.	Дополнительный доход бюджета с одного налогоплательщика, тыс.руб.
Не более 5 (до 416, 6 тыс.руб./мес.)[8]	13	650	650	0
Не более 50 (до 4,17 млн.руб./мес.)	18	6500	9000	2500
Не более 500 (до 41,7 млн.руб./мес.)	23	65000	115000	50000
Более 500 (свыше 41,7 млн.руб./мес.)	28	65000	140000	75000

Можно сказать, что доходы бюджетов разных уровней смогут получать больше в расчете с одного налогоплательщика, так при доходе в 50 000 000 руб. налогоплательщик будет выплачивать на 2,5 млн.руб. больше, по сравнению с текущим периодом, при доходе в 500 млн. руб. налогоплательщик будет выплачивать на 50 млн.руб. больше, а при доходе в 500 000 001 руб. налогоплательщик будет выплачивать на 75 млн.руб. больше.

Рассмотрим таблицу 3, где приведены данные по распределению доходов между слоями населения за 2012 год, где каждая группа равна 20%. Учитывая тот факт, что население России на данный момент составляет 143,5 млн. чел. , то каждые 20% ≈ 28,7 млн. чел.

Из данной таблицы видно, что самые богатые 20% населения России сосредоточили в своих руках почти 50% всех доходов.

[6] Составлена на основе данных представленных в законопроекте ФЗ № 576534-5

[7] Из расчета максимально возможной налоговой базы, по 28% ставке налоговая база= =500 000 001 руб.

[8] Суммарный уровень дохода за 1 год и среднемесячная заработная плата.

Таблица 4

Распределение общего объема денежных доходов населения[9]

	2012			
	I квартал	I полугодие	9 месяцев	Год
Денежные доходы - всего	100	100	100	100
первая (с наименьшими доходами)	5,5	5,3	5,3	5,2
вторая	10,3	10,1	10,0	9,8
третья	15,2	15,1	15,0	14,9
четвертая	22,7	22,6	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	46,3	46,9	47,1	47,6

В Российской Федерации средний скорректированный чистый доход домохозяйства после уплаты налогов составляет 15 286 долларов США в год (10088 £, или 504 438 руб. год, или 42 037 руб./мес.). Средний скорректированный чистый доход после уплаты налогов 20% наиболее обеспеченного населения составляет по оценкам 37 269 долларов США в год (24 598 £,или 1229877 руб. год, или 102 489 руб./мес.), а 20% наименее обеспеченного населения живут на 4 153 долларов США в год (2 740 £, или 137049 руб. год, или 11 420 руб./мес.).

На основе анализа среднедушевых доходов в различных регионах РФ, автором предложены альтернативные ставки для расчета НДФЛ. Здесь учитывается доход, который зарабатывает семья, если рассчитывать уровень дохода для одиноких людей, то уровень дохода необходимо умножить на коэффициент 0,75.

Таблица 6[10]

Уровень дохода, тыс.руб.	Процентная ставка, %	НДФЛ возможный, тыс.руб.	НДФЛ при ставке 13% тыс.руб.
Не более 250 (≈ 21 тыс.руб/мес.)	0	32,5	0
Не более 1 000 (≈ 84 тыс.руб/мес.)	13	130	130
Не более 5 000 (≈ 416, 6 тыс.руб./мес.)	18	900	650
Более 5 000 (≈ 4,17 млн.руб./мес.)	25	1 250	>650

[9]Росстат: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm
[10] Авторская

Налоговые ставки НДФЛ, предложенные автором, недостаточно высоки в сравнении со ставками подоходного налога в развитых странах, однако, данная разница может компенсироваться за счет налогообложения предметов роскоши, чтобы с одной стороны увеличивать поступления в бюджет, а с другой не затрагивать интересы большей части граждан страны.

В ближайшей перспективе в России система НДФЛ останется пропорциональной. По заявлению первого вице-премьер страны Игоря Шувалова ориентировочные сроки возможного изменения системы налогообложения - 2018 год, окончание текущего политического цикла. К этому моменту необходимо тщательно проанализировать зарубежный опыт функционирования прогрессивной налоговой ставки на доходы физических лиц. В качестве примера можно взять систему налогообложения Англии, где используется сложная прогрессивная модель налогообложения доходов граждан, которая выравнивает доходы разных групп населения и пополняет бюджет. Однако ставки, которые применимы там, пока слишком высоки для РФ и могут привести к тому, что все минусы, которые представлены в таблице 5 будут воплощены в полном объеме, при этом плюсы не смогут быть реализованы в должной мере.

Таблица 5[11]

Плюсы	Минусы
1.Увеличение налоговых поступлений и федеральный и региональный бюджеты.	1. Возвращение серых зарплатных схем, выдача большей части денежного вознаграждения в конвертах. Уклонение от налогов.
2. Снижение социальной напряженности в обществе	2.Возможность процесса перерегистрации отечественных резидентов на территории стран – членов этого экономического пространства и Таможенного союза.
	3. Усиление дифференциация регионов по доходам бюджета. Богатые территории станут богаче (НДФЛ поступает в региональные бюджеты).
	4. Повышение административных и судебных издержек.
	5. Необходимость самостоятельного учета доходов из различных источников для налогоплательщиков, оформления налоговой декларации

Кроме того, российские налогоплательщики пока не готовы к сложной системе налогообложения, поэтому в качестве переходного этапа можно использовать относительную прогрессивную систему налогообложения.

Библиографический список

1. Савина О.Н. К вопросу о критерии справедливости современной системы подоходного налогообложения//Вопросы теории и практики налогообложения Сб. ст. Выпуск 8. – Москва «Цифровичок», 2010.

2. Савина О.Н. Перспективы развития семейного налогообложения в России//«Актуальные вопросы развития экономики в условиях современной нестабильности». Часть 1. Киев, 2013. С. 16-19.

3. Смирнова Е.Е. Перспективы введения прогрессии при исчислении налога на доходы физических лиц // Управління розвитком. - 2010. - №4.

4. Информационное агентство http://www.regnum.ru

[11] Авторская

5. Новости:http://www.newsru.com
6. РИА Новости: http://ria.ru/economy
7. Российская газета. Электронная версия: http://www.rg.ru
8. Росстат: http://www.gks.ru
9. Forbes. Электронная версия журнала: http://m.forbes.ru
10. OECD Better Life Index: http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru
11. Tax and Salary calculator: http://www.listentotaxman.com/

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

USE OF THE PATENT SYSTEM OF TAXATION TO STIMULATE ECONOMIC ACTIVITY OF INDIVIDUAL ENTREPRENEURS

Потокин К.С

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва

Научный руководитель: кандидат экономических наук,

доцент Смирнова Е.Е.

Аннотация

В данной работе рассмотрены история, анализ практики применения ПСН (патентная система налогообложения). Выделены основные проблемы и предложены возможные пути их решения. Проведен статистический анализ поступлений платежей от ПСН на основе построения рядов динамики, с учетом индекса сезонности, что позволило выделить тенденции развития ПСН.

This paper discusses the history, analysis of the practice of the PST (patent system of taxation). The main problems and suggest possible solutions. A statistical analysis of income payments from the PST by constructing time series, taking into account the seasonality of the index, thus highlight trends in the development of PST.

Ключевые слова

Патент, ИП, патентная система налогообложения, история патентного налогообложения, целесообразность применения патентной системы

налогообложения, проблемы патентного налогообложения и пути их решения, анализ налоговых поступлений.

Keywords

Patent, individual entrepreneur, patent system of taxation, taxation of patent history, the usefulness of the patent system of taxation, taxation of patent problems and their solutions, analysis of tax revenues.

Взглянув на историю системы патентного налогообложения можно сказать что она прошла длинный эволюционный путь начиная с средних веков, и по наши дни. В России ее история началась в 19 веке, изначально она была присуща только купеческому сословию, в дальнейшем она закрепилась в промысловом налоге. В СССР патентная система начала свою работу в связи с принятием Закона СССР от 19 ноября 1986 года «Об индивидуальной трудовой деятельности». В современной России вплоть до 2006 года патентная система не использовалась, так как была не востребована. Система патентов в рамках специального налогового режима – упрощенной системы налогообложения была вновь введена в России с 1 января 2006 года.

С 1 января 2013 года вступили в силу изменения в Налоговый кодекс, которыми вводится патентный режим налогообложения для предпринимателей. В связи с этим патентная система является одной из самых актуальных тем в данный момент. Это обусловлено прежде всего тем что патентная система вводилась для того чтобы пошагово к 2018 году отменить специальный налоговый режим в виде единого налога на вмененный доход.

Перед многими ИП (индивидуальный предприниматель) стоит проблема – что выгоднее патент или ЕНВД (единый налог на вмененный доход). После того как ввели патентную систему налогообложения и сделали переход на ЕНВД добровольным, эти две систему значительно приблизились друг к другу.

Прежде всего, стоит разобраться, кто может применять патентную систему налогообложения, так как согласно действующему закону право на это есть не у всех.

Во-первых, применять ПСН могут только индивидуальные предприниматели, юридические лица которые имеют маленький уровень доходности, небольшую численность рабочих не в праве применять данную систему налогообложения. Тогда встает вопрос, что делать таким юридическим лица после полной отмены единого налога на вмененный доход? Такое правило относительно применения ПСН юридическими лицами идет в разрез действующему Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», не совсем понятно, о чем думал законодатель, провозглашая политику налогового стимулирования малого бизнеса, и вводя такие ограничения.

Во-вторых, это среднесписочная численность сотрудников которая ограничена до 15 человек, хотя для ЕНВД это граница устанавливается на 100 человек. То есть налогоплательщику преходящему с ЕНВД на патент придется либо сокращать штат либо брать несколько патентов, что отразиться на его налоговой нагрузке в целом. Так же, не стоит забывать, что в рыночной экономике малый бизнес это один из основных поставщиков рабочих мест.

Важным элементом патентной системы налогообложения является потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход который определяется субъектами РФ самостоятельно, в рамках установленных налоговым кодексом пределов (минимального 100 тыс. руб. и максимального 1 млн. руб. значений), кроме того законодательные органы субъектов РФ вправе увеличивать потенциальный годовой доход по отдельным видам деятельности в три, пять и десять раз. (В 2014 г. минимальный размер потенциально возможного к получению ИП годового дохода составляет 106,7 тыс. руб. (100 тыс. х 106,7), а максимальный размер - 1067,0 тыс. руб.) с учетом коэффициента дефлятора.

В разных субъектах РФ законы о введение патентной системы налогообложения устанавливают различный возможный к получению доход, например в Красноярском крае индивидуальный предприниматель занимающийся розничной торговлей через объект стационарной сети с площадью торгового зала не более 50 метров квадратных, и имеющий один такой объект, заплатит 33444 руб.в год, а если он работает в городе где проживает более 1 мил. человек ему придется заплатить 204036 руб. в год., а вот в Смоленской области индивидуальный предприниматель занимающийся такой же деятельностью будет платить независимо от количества жителей всего 25200 руб. в год. Согласно статистике приведенной налоговыми органами Смоленской области за 2013 год было приобретено патентов 1797 из них 774 розничная торговля через стационарную сеть, а в Красноярском крае налоговые органы выдали 1327 патентов из которых на розничную торговля через стационарную сеть всего 159 (из них 12 выдали в самом Красноярске в котором количество жителей превышает 1 мил. человек).

Патентная система налогообложения в данный момент находится на стадии становления и развития в налоговой системе страны, в связи с этим я полагаю можно постепенно ее модернизировать и адаптировать под современные условия хозяйствования. Это позволит привлечь большее количество индивидуальных предпринимателей и соответственно расширить границы малого бизнеса в России. Но для этого, целесообразно пересмотреть некоторые весьма спорные элементы и механизмы данной системы.

Прежде всего, стоит рассмотреть возможность изменения потенциально возможного дохода индивидуальных предпринимателей, который в большинстве субъектов РФ не имеет ни какого экономического обоснования. В связи с пошаговой отменой ЕНВД, можно частично использовать его механизм расчета, а точнее корректирующий коэффициент К2 который довольно детально характеризует показатели влияющие на доходность, такие как сезонность, особенности места ведения деятельности. В связи с тем что налогоплательщик применяющий ПСН ограничен в общение с налоговыми

органами то условия применения такого коэффициента можно отражать непосредственно в само патенте который налогоплательщик получает от налоговых органов.

Одной из серьезных проблем патентной системы налогообложения является отсутствие возможности уменьшения начисленной сумму налога на страховые взносы, это негативно сказывается на налоговой нагрузке предпринимателя, а следовательно ставит под сомнение использование данной системы налогообложения. В рамках применения ЕНВД и УСН (упрощенная система налогообложения) такое правило действует и предполагает уменьшение начисленных за налоговый период сумм налога на страховых взносы но не более 50%, это говорит о правовом неравенстве субъектов применяющих специальные налоговые режимы, я полагаю, следует дать возможность индивидуальным предпринимателям применяющим ПСН пользоваться таким правилом. Однако с 1 января 2014г. вступают в силу изменения в ст. 14 и 16 Федерального закона Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212 — ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Согласно данным изменениям изменится порядок расчета пенсионных взносов исходя из одного МРОТ, стоит заметить, что такое правило коснется не всех ИП, а лишь тех у кого годовой доход не превышает 300 тысяч рублей. Тем предпринимателям у которых доход будет выше 300 тысяч рублей придется заплатить 1% от суммы превышения, например, ИП получил годовой доход 500 тыс. руб. соответственно с 300 тыс. он будет платить на общих основаниях по 1 МРОТ, а вот с суммы превышения 500-300=200*1% = 2 тыс. руб. то есть ИП придется заплатить в бюджет Пенсионного фонда РФ еще 2000 руб.

Изменений коснулось и порядки постановки на учет и получения патента, согласно федеральному закону от 2 декабря 2013 года N 334-ФЗ изменения вносятся в ст. 346.45 в которой говорится: «В случае, если физическое лицо планирует со дня его государственной регистрации в качестве индивидуального

предпринимателя осуществлять предпринимательскую деятельность на основе патента в субъекте Российской Федерации, на территории которого такое лицо состоит на учете в налоговом органе по месту жительства, заявление на получение патента подается одновременно с документами, представляемыми при государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя. В этом случае действие патента, выданного индивидуальному предпринимателю, начинается со дня его государственной регистрации.». Это значительно ускоряет процесс перехода физического лица, в статус Индивидуального предпринимателя получившего патент.

Порядок уплаты налога при пользование ПСН не учитывает в поной мере рискованность предпринимательской деятельности. Законом № 94-ФЗ закреплено два порядка уплаты налога в зависимости от продолжительности налогового периода, выбранного налогоплательщиком. Если патент получен на срок до 6 месяцев, уплате подлежит полная сумма налога в срок не позднее 25 календарных дней после начала осуществления предпринимательской деятельности, указанной в патенте. Если патент получен на срок от 6 месяцев до календарного года, одна треть суммы налога уплачивается в срок не позднее 25 календарных дней после начала осуществления предпринимательской деятельности, указанной в патенте, а оставшиеся две трети – в срок не позднее 30 календарных дней до дня окончания налогового периода. Получение патента на срок менее 6 месяцев не дает налогоплательщику возможности при получение отрицательно результата деятельности вернуть сумму уплаченного налога. На мой взгляд, приемлемым является способ уплаты действовавший при применение упрощенной системы налогообложения на основе патента, Он предусматривает оплату одной трети стоимости патента в срок не позднее 25 календарных дней после начала осуществления предпринимательской деятельности на основе патента, а оплату оставшейся части (две трети) стоимости патента – в срок не позднее 25 календарных дней со дня окончания периода, на который был получен патент.

Так же стоит обратить внимание на возможность расширения границ правого статуса налогоплательщиков при пользование патентной системой налогообложение, я думаю, стоит включить в перечень налогоплательщиков, юридических лиц, которые полностью соответствую критериям применения ПСН. После отмены ЕНВД налогоплательщики, а именно юридические лица с небольшим количеством наемных рабочих и невысоким уровнем доходности, останутся в безвыходном положение.

Для оценки фискальных свойств патентной системы налогообложения целесообразно провести статистический анализ поступления налога.

Согласно показателям ряда динамики, в декабрь по сравнению с ноябрь поступление платежей по ПСН увеличилось на 58 тыс. руб. или на 0.0604%

Максимальный прирост наблюдается в ноябрь (56123 тыс. руб.)

Минимальный прирост зафиксирован в февраль (-57190 тыс. руб.)

Темп наращения показывает, что тенденция ряда возрастающая, что свидетельствует об ускорении поступления налога по ПСН

В свою очередь согласно базисным показателям ряда динамики, в декабрь по сравнению с январь поступление налога увеличилось на 7753 тыс. руб. или на 8.78%

Темп прироста поступлений говорит о том что последние два месяца являются пиковыми при поступление за весь год, это объясняется, прежде всего, сроками уплаты налога.

Средний уровень ряда y динамики характеризует типическую величину абсолютных уровней.

$$\overline{y} = \frac{488352}{12} = 40696$$

Среднее значение поступившего налога с январь по декабрь составило 40696 тыс. руб.

Средний темп роста

$$\overline{T_p} = \sqrt[11]{\frac{96039}{88286}} = 1.01$$

В среднем за весь период рост анализируемого показателя составил 1.01

Средний темп прироста

$\overline{T_{np}} = 1.01 - 1 = 0.01$

В среднем с каждым периодом поступление налога по ПСН увеличивалась на 1%.

Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда динамики.

Средний абсолютный прирост

$\overline{dy} = \frac{96039 - 88286}{11} = 704.82$

Определим наличие сезонных колебаний для динамического ряда.

Индекс сезонных колебаний говорит о том что поступление налога распределяется в основном по срокам уплаты, основные поступления приходятся на начало года (январь 235%), и на последний квартал года 255%, в этих месяцах индекс сезонности наиболее высокий.

Подводя итог, можно смело сказать, что патентная система налогообложения очень перспективна, ее развитие в дальнейшем может значительно расширить границы малого бизнеса в России, тем самым увеличь его долю до уровня западных стран.

Библиографический список

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013)
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013)
4. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014)
5. Проект "Основные направления налоговой политики РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов"
6. Федеральный закон от 25.06.2012 N 94-ФЗ (ред. от 02.12.2013) "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации"
7. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ // СЗ РФ. 2007. № 31. Ст. 4006. «О развитии малого и среднего предпринимательства»
8. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.01.2014)
9. Федеральный закон от 29.06.2012 № 97-ФЗ // СЗ РФ. 2012. № 27. Ст. 3588. О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»
10. КонсультантПлюс: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2013 года (www.consultant.ru)
11. Федеральная налоговая служба (www.nalog.ru)

ФОНД СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

FUND OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Саржицкая А. В.
студент,
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск
Научный руководитель: доктор экономических наук,

профессор Киреева Е. Ф.

АННОТАЦИЯ

В тезисах определена роль и значение социального страхования в рыночных условиях**.** Обобщены подходы и принципы формирования и развития системы социальной защиты в Республике Беларусь. Проанализированы источники и направления расходования средств основного социального фонда – Фонда социальной защиты населения. Выявлены проблемы социально-экономического и демографического характера обеспечения социальной защиты, определены основные направления реформирования системы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь.

In theses the role and value of social insurance in market conditions is defined. Approaches and the principles of formation and development of system of social protection in Republic of Belarus are generalized. Sources and the directions of an expenditure of means of the fixed social assets – Fund of social protection of the population are analysed. Problems of social and economic and demographic nature of ensuring social protection are revealed, the main directions of reforming of system of provision of pensions in Republic of Belarus are defined.

СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

Социальное страхование, внебюджетные фонды, социальная защита населения, социальная политика, Фонд социальной защиты населения.

Social insurance, off-budget funds, social protection of the population, social policy, Fund of social protection of the population.

При переходе к рыночной экономике резко возрастает роль и значение страхования, расширяется сфера страховых услуг, что непосредственно связано с экономическими интересами населения. Социальная защита населения является первоочередной задачей для большинства стран мира. В мировой практике насчитывается большое количество моделей социальной защиты, которые отличаются друг от друга источниками финансирования, способами поддержки и защиты населения, масштабами применения. Механизмы социальной защиты населения, действовавшие долгое время при централизованной административно-плановой экономике, не отвечают требованиям ведения хозяйства в условиях рынка. Это вызывает необходимость глубокого реформирования системы социальной защиты населения.

Социальная защита населения осуществляется из специализированных государственных и негосударственных фондов, количество и назначение которых в каждом государстве соответствует уровню его экономического развития, а также классификации самой социальной защиты. В Республике Беларусь приоритетной в области социальной защиты является повышение жизненного уровня населения. Формирование и развитие системы социальной защиты в Республике Беларусь основывается на следующих подходах и принципах:

- праве граждан республики на социальную защиту от объективно установленных рисков (болезни, старости, безработицы и др.);
- адресности социальной помощи;

- разнообразии форм и видов социальной помощи;
- предоставлении трудоспособному населению возможности получения достаточного дохода через зарплату;
- реформировании пенсионной системы;
- создании гибкой системы программ по поддержке малообеспеченных и многодетных семей, одиноких граждан, детей и т. д.

Социальная защита населения в Республике Беларусь осуществляется за счет средств государственного целевого внебюджетного фонда: Фонда социальной защиты населения (ФСЗН), а также страховых компаний, занимающихся страхованием жизни и от несчастных случаев. Основными задачами Фонда являются реализация государственной политики по управлению средствами государственного социального страхования, разработка в пределах его компетенции предложений о совершенствовании законодательства о государственном социальном страховании, осуществление профессионального пенсионного страхования, международное сотрудничество в этих областях деятельности.

Средства Фонда образуются за счет обязательных страховых взносов; взносов на профессиональное пенсионное страхование; ассигнований из республиканского бюджета; доходов от размещения взносов на профессиональное пенсионное страхование; сумм недоимок, пеней и административных штрафов; других поступлений.

Средства Фонда имеют целевое назначение и направляются на выплату: трудовых пенсий; за особые заслуги перед республикой; ежемесячного денежного содержания; профессиональных пенсий; пособий по государственному социальному страхованию; пенсий и пособий лицам, выехавшим за границу, а также прибывшим в Республику Беларусь. Средства также направляются на финансирование: выплат на санаторно-курортное лечение и оздоровление; деятельности Фонда; иных расходов в соответствии с законодательством о государственном социальном страховании.

Все годы существования Фонда его бюджет исполнялся без дефицита, был сбалансированным, расходы бюджета покрывались доходами без дотаций со стороны государства.

В РБ система социального обеспечения представляет собой достаточно разветвленную сеть и охватывает практически всех нетрудоспособных и трудоспособных лиц посредством государственного социального страхования, пенсионного обеспечения и социальной помощи различных видов и форм. Наибольший удельный вес в этой системе занимает пенсионное обеспечение, которое играет ключевую роль в материальном обеспечении старшего поколения и инвалидов. Улучшение пенсионного обеспечения граждан является одним из главных приоритетов социальной политики белорусского государства. Действующая в нашей стране пенсионная модель является распределительной. Суть ее состоит в том, что страховые взносы собирают с работодателей и работников, а полученные средства распределяют среди пенсионеров. По этой причине данную модель называют солидарной. К недостаткам данной системы относят:

- зависимость от демографических факторов, от соотношения численности работающих и пенсионеров;
- излишнее перераспределение сумм пенсий;
- чрезмерное количество оснований для досрочного выхода на пенсию;
- учет при определении размера трудовой пенсии периодов без уплаты страховых взносов.

Необходимость внесения изменений в пенсионную систему вызвана также и демографическими процессами, а именно старением населения. Количество пенсионеров с каждым годом растет, процент трудоспособного населения снижается, средств на выплату пенсий попросту не хватает. В Беларуси наблюдается устойчивая тенденция абсолютного сокращения численности населения. Несмотря на увеличение рождаемости, воспроизводство населения обеспечивается только на 65%. Ожидаемая продолжительность жизни увеличилась до 71,4 лет, но при этом она отстает от соответствующих

показателей развитых стран на 10-12 лет. Миграционный прирост населения в республике положительный, но его объемы недостаточны для того, чтобы компенсировать естественную убыль. В результате республика, как и раньше, не воспроизводит свое население, и его численность продолжает сокращаться. В настоящее время наибольшие демографические потери несет сельская местность, что, в свою очередь, ведет к разуплотнению территорий, снижению людности и уменьшению численности и потере качества трудового потенциала.

Национальные интересы в демографической сфере: стабилизация численности белорусской нации путем стимулирования рождаемости и снижения смертности; оптимизации внутренних и внешних миграционных потоков, взаимоувязанных с развитием и размещением производственного потенциала в каждом конкретном регионе.

Для решения поставленных задач необходима реализация следующих мер:

- стимулировать более поздний выход на пенсию;
- снизить общий тариф взносов нанимателей на пенсионное страхование на 1-2% за счет экономии средств Фонда социальной защиты населения;
- проанализировать имеющееся значительное количество оснований для досрочного выхода на пенсию и принять меры для их рационализации;
- сохранить ограничение на выплату пенсий работающим пенсионерам, увязанное с текущим доходом пенсионера;
- обеспечить дальнейшее развитие дополнительного добровольного пенсионного страхования;
- предоставить индивидуальным предпринимателям (и другим лицам, относимым к категории самозанятых) возможность перехода из общей системы социального (пенсионного) страхования в коммерческие программы страховых организаций для участия в них в обязательном порядке;
- обеспечить ежеквартальные перерасчеты пенсий, осуществлять мониторинг уровня пенсионного обеспечения.

Повышение пенсионного возраста может на время решить проблему финансовой устойчивости пенсионной системы, однако затем ситуация повторится. В данной ситуации нельзя не учитывать продолжительность жизни в стране и возможную негативную реакцию населения. Однако повышение пенсионного возраста для женщин может рассматриваться как резерв на перспективу. Количество лет жизни после выхода на пенсию в данных странах в основном больше, чем в Беларуси. Вопрос о повышении пенсионного возраста необходимо рассматривать всесторонне, с учетом множества факторов. Белорусское законодательство не содержит норм, ограничивающих право пенсионеров на труд в зависимости от возраста, кроме государственной службы. Около 20% пенсионеров остаются на рынке труда.

Изменение возраста выхода на пенсию дает возможность увеличить финансовое обеспечение пенсионной системы. В Беларуси по этому вопросу позиция государства выражается в том, чтобы пока возможно, сохранять действующий «порог» пенсионного возраста. В данном случае нельзя не учитывать продолжительность жизни в стране. Вывод: когда здоровье нации и уровень жизни приблизятся к планке развитых стран, тогда в Беларуси можно будет устанавливать пенсионный возраст в 65 и более лет.

Некоторые страны увеличивают ресурсы пенсионной системы за счет повышения пенсионных тарифов. По сравнению с другими государствами это достаточно высокий размер взносов, хотя и не самый большой. Вместе с тем это создает значительное давление пенсионной системы на экономику. Поэтому наращивать пенсионные расходы сегодня не представляется возможным, они и так достаточно высокие. В настоящее время более актуальны поиски возможностей для снижения тарифа на 1-2%.

Серьезную нагрузку для пенсионной системы страны представляет институт досрочного выхода на пенсию. В Беларуси существует более 20 оснований для выхода на пенсию раньше общеустановленного срока. Такого количества оснований для досрочной пенсии нет больше нигде в мире. Досрочный выход на пенсию оплачивается из средств общей пенсионной системы (около 20 %

расходов), что негативно сказывается на уровне пенсионного обеспечения в целом. Поэтому назрела необходимость пересмотреть принципы финансирования досрочных пенсий.

В Беларуси небольшой объем занимает индивидуальное страхование дополнительных пенсий. Для придания импульса личному страхованию необходимо строить эффективную агентскую сеть, разрабатывать актуальные предложения, конкурентоспособные по сравнению с такими традиционными для Беларуси инструментами накопления, как банковские депозиты. Развитию этого вида пенсий будет способствовать общий рост благосостояния в стране, повышение финансовой грамотности населения, осознание гражданами необходимости данного вида сбережений.

Можно предложить следующую «модель» будущей пенсионной системы страны. Необходимо развитие в республике трехуровневой системы, что является практически мировым стандартом. Первый уровень составят социальные пенсии, второй – трудовые (страховые) пенсии и третий – дополнительные негосударственные пенсии. Первая ступень гарантирована государством. Средства на первую ступень поступают из бюджета отдельной статьей расходов. Размер этой части пенсии соответствует минимальному прожиточному минимуму либо определенной части от средней зарплаты по стране. Вторая ступень - независимые организации, платежи в бюджет которых поступают от государства и частных лиц. Третья ступень предполагает, что гражданин принял самостоятельное решение вносить на свой пенсионный счет дополнительную сумму для накопления третьей части будущей пенсии. Таким образом, гражданин определяет размер накопленных средств на счете сам.

В итоге, при наступлении пенсионного возраста гражданин получает пенсию первой ступени (гарантированной государством) и второй ступени (накопленной гражданином). Если гражданин участвовал в третьей ступени накопления, то еще и эту дополнительную сумму.

Гражданин вправе выбрать сам – продолжать ли ему трудиться, либо выйти на пенсию. Исключением должны быть профессии, где важную роль играет

фактор возраста и состояния здоровья. Здесь пенсионный возраст регламентируется условиями безопасности.

Таким образом, в Республике Беларусь существует ряд проблем, связанных с выплатой пенсий и пособий, но некоторые важные шаги в этом направлении уже сделаны. Главное на этом пути – достаточная реализация установленных мер и мероприятий, направленных на постепенный переход с распределительной системы на накопительную. Осуществление всех вышеперечисленных мер должно будет обеспечивать современный подход, достойный уровень пенсионного обеспечения, высокую степень гарантии и свободу принятия решений со стороны граждан.

Библиографический список

1. Аносов, В. М. Современные пенсионные системы. Краткий курс: Учебно-методическое пособие / Под ред. к. э. н. доц. Аносов В. М. – Мн.: БГЭУ, 2011 – 52 с.
2. Бондарь, Н. Н. Социальная политика в Республике Беларусь: Учеб.пособие / Бондарь Н. Н., Терлиженко А. И. – Мн.: БГЭУ, 2005 – 146 с.
3. Грихутик, В. И. Постановка на учёт в органах Социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь / Грихутик В. И. / Налоги Беларуси – 2010. - №6. – с. 42 – 43.
4. Официальный сайт Фонда социальной защиты населения Республики Беларусь [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.ssf.gov.by.
5. Постановление Совета Министров РБ от 26.11.93 г. № 804 «О мерах по улучшению положения женщин» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pravo.com.

6. Савельева, В. С. Пенсионная система Республики Беларусь: основные проблемы и пути реформирования / научная статья: Минский институт управления - [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.miu.by.

7. Указ Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 N 40 "О Фонде социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты" - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pravo.levonevsky.org.

ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

BENEFITS FOR PERSONAL INCOME TAX

Хлякина А.С.
Студент Пермского филиала
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»,
г. Пермь.

Научный руководитель: преподаватель высшей квалификационной
категории Петрунькина Л.Г.

Аннотация

Работа посвящена льготам по налогу на доходы физических лиц, изучению нововведений в налоговом законодательстве с 01.01.2014 г. и рассмотрению ряда частных случаев применения данных льгот.

Abstract

Work is devoted to tax breaks on personal income, the study of innovation in tax legislation and consideration of 01.01.2014, the number of special cases of application of these benefits.

Ключевые слова: Налог на доходы физических лиц, физические лица, льготы, изменения в законодательстве, налоговые вычеты.

Keywords: personal income tax, individuals, benefits, changes in legislation, tax deductions.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – прямой, федеральный налог, уплачиваемый физическими лицами со всех видов доходов, полученных за

налоговый период (календарный год) в денежной и натуральной форме и в форме материальной выгоды. Данный налог обязаны уплачивать как физические лица, признаваемые налоговыми резидентами, так и лица, не являющиеся налоговыми резидентами.

Льготы по НДФЛ можно разделить на 2 группы: доходы, не подлежащие налогообложению, и налоговые вычеты.

Налоговый кодекс дает нам в ст. 217 полный перечень доходов, которые освобождаются от налогообложения. Для облегчения их изучения и применения мы классифицировали их в зависимости от источника выплат и специфики их получения.

Первая группа «За счет средств государства» включает в себя доходы: государственные пособия (за исключением пособий по временной нетрудоспособности), трудовые пенсии и пенсии по государственному пенсионному обеспечению, вознаграждения донорам, государственные стипендии, помощь в различных формах (до 10 000 рублей) ветеранам и инвалидам, вдовам военнослужащих Великой Отечественной войны, узникам нацистских концлагерей, тюрем и гетто.

Указанные доходы объединены нами в одну группу, т.к. они были получены налогоплательщиком от бюджетов разных уровней Бюджетной системы РФ. Освобождая от обложения данную группу доходов, государство выполняет свои функции по поддержке социально-незащищенных категорий граждан.

Вторая группа «Выплаты налогоплательщику от различных источников» включает в себя компенсационные выплаты (в пределах законодательно установленных норм), связанные с возмещением вреда, причиненного здоровью, бесплатным предоставлением жилья или оплатой коммунальных услуг, увольнением работников, гранты, предоставленные для поддержки науки и образования, культуры и искусства в РФ. Также к данной группе относятся

доходы в пределах 4000 рублей, полученные по каждому из следующих оснований за налоговый период:

- стоимость подарков, полученных от организаций или ИП;
- стоимость призов в денежной и натуральной формах, полученных на конкурсах и соревнованиях, мероприятиях в целях рекламы товара;
- суммы материальной помощи;
- суммы материальной помощи, оказываемой инвалидам общественными организациями инвалидов.

Данная группа объединяет в себе доходы от различных источников выплат, которые носят стимулирующий, компенсационный и поддерживающий характер.

К третьей группе «Выплаты и компенсации налогоплательщикам работодателями» относятся: компенсация стоимости путевок на санаторно-курортное и оздоровительное лечение на территории РФ, оплата оказание медицинских услуг, обеспечение питанием работников, привлекаемых для проведения сезонных полевых работ. Также к этой группе относятся суммы единовременных выплат осуществляемых работодателями членам семьи умершего работника, бывшего работника, вышедшего на пенсию и при рождении или усыновлении ребенка (выплаты, предоставляемые в течение первого года после рождения, усыновления, но не более 50 000 рублей на каждого ребенка).

Источником выплаты данных доходов является работодатель физического лица. Они могут быть получены в различной форме, но физическое лицо должно получать данные доходы на основе трудового или гражданско-правового договора (в отдельных случаях).

Пятая группа «Доходы, полученные от сельского хозяйства» включает доходы от продажи продукции, выращенной в личных подсобных хозяйствах и крестьянских (фермерских) хозяйствах, а также средства, полученные из бюджета для развития хозяйства, доходы от реализации дикорастущих плодов, ягод, орехов, грибов и других пищевых лесных ресурсов.

К шестой группе относятся «Доходы от акций, облигаций иных ценных бумаг (по кладам в банках)» относятся:

1. Доходы акционеров, полученные при переоценке основных фондов и при реорганизации, а также доходы от реализации долей в уставном капитале российских организаций и иных акций, принадлежавших налогоплательщику более 5 лет.
2. Проценты по рублевым и валютным вкладам, получаемые в банках, находящихся на территории РФ (если ставка по вкладам, установлена в пределах норм).
3. Суммы процентов и выигрыши по облигациям государственных займов РФ, другим ценным бумагам бывшего СССР.

Седьмая группа « Доходы, связанные с имуществом налогоплательщика» включает в себя:

1. Доходы в денежной и натуральной формах, получаемые в порядке наследования и дарения (членам семьи и близким родственникам).

Восьмая группа «Олимпийские, Параолимпийские игры 2014г.» включает в себя:

1. Доходы спортсменов и членов спортивных команд Олимпийских и Паралимпийских игр, а также призы полученные ими за призовые места.

Девятая группа доходов связана с FIFA:

1. Доходы, полученные за выполнение трудовых обязанностей в период до 31 декабря 2019 года от FIFA (Federation Internationale de Football Association) и иностранных дочерних организаций FIFA.

Десятая группа включает в себя иные доходы налогоплательщика:

1. Доходы в денежной или натуральной форме в виде оплаты стоимости проезда к месту обучения и обратно лицам до 18 лет, обучающимся в российских дошкольных и общеобразовательных лицензированных учреждениях.
2. Суммы негосударственных пенсионных накоплений, выплачиваемые правопреемникам умершего застрахованного лица.
3. Алименты.

Подводя итог, можно сделать вывод, что в системе налоговых льгот по НДФЛ существует достаточно широкий перечень доходов, которые полностью или частично освобождаются от налогообложения. Применение данных льгот позволяет государству выполнять сразу несколько своих задач. Первая задача – поддержка социально-незащищенных категорий граждан, стимулирование увеличение доходов таких граждан. Второй задачей является легализация доходов граждан – она позволяет увеличить поступления в бюджет. Эти задачи выполняются посредством облегчения налогового бремени граждан.

Следующей группой системы налоговых льгот по НДФЛ являются налоговые вычеты. Налоговые вычеты применяются только относительно доходов, облагаемых по ставке 13%, предоставляются на основании письменного заявления и документов, подтверждающих право на такие вычеты. Вычеты предоставляются только физическим лицам – налоговым резидентам.

Налоговые вычеты по НДФЛ подразделяются на несколько групп:

1. Стандартные налоговые вычеты.

В ст. 218 НК РФ перечислены категории граждан, которые имеют право на получение стандартного налогового вычета. Данный вид вычетов предоставляется работающим гражданам бухгалтерией работодателя.

Вычет на детей предоставляется на детей в возрасте до 18 или до 24 лет, учащихся очной формы обучения, каждому из родителей (опекунов), за каждый месяц налогового периода, если совокупный облагаемый доход не превысил 280 000 рублей. Размер вычета составляет: на первого и второго ребенка – 1 400 рублей, на третьего и последующего, а также на ребенка - инвалида – 3 000 рублей. Количество детей определяется в хронологическом порядке.

Налоговый вычет предоставляется в двойном размере (приемному родителю), усыновителю, опекуну, попечителю, а также в случаях, когда один из родителей отказывается от предоставления ему вычета в пользу другого (при этом они оба должны получать доходы, облагаемые по ставке 13%).

Вычет в размере 3 000 рублей предоставляется "чернобыльцам", инвалидам, инвалидам из числа военнослужащих, ставших инвалидами I, II и III групп

вследствие ранения, контузии или увечья, полученных при защите СССР, Российской Федерации и другим категориям лиц.

Вычет в размере 500 рублей предоставляется героям РФ и СССР, лицам награжденным орденом славы 3 степени, участникам Великой Отечественной войны, блокадникам, узникам концлагерей, инвалидам детства, инвалидам I и II групп, лицам, пострадавшим от воздействия радиации вследствие аварий, военных испытаний, донорам костного мозга, гражданам, исполнявшим интернациональный долг в других странах.

Если налогоплательщик имеет право на применение нескольких стандартных налоговых вычетов размеров, то применяется один – наибольший. Вычет на детей предоставляется независимо от данного правила.

2. Социальные налоговые вычеты предоставляется в следующих размерах:

1) В суммах, перечисленных на благотворительность: некоммерческим организациям, осуществляющим деятельность в области науки, культуры, образования и т.д., а также религиозным организациям. Максимальный размер вычета – 25% от суммы облагаемого дохода за налоговый период.

2) В суммах, уплаченных налогоплательщиком за обучение детей (брата, сестры). Вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов на это обучение, но не более 50 000 рублей на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей (опекуна или попечителя) при условии очной формы обучения в лицензированном образовательном учреждении, в возрасте до 18 (24) лет.

3) В сумме фактических расходов совокупно по следующим основаниям, но не более 120 000 рублей за налоговый период, налогоплательщику, его супругу (супруге), родителям, детям (до 18 лет). Вычет предоставляется в размере расходов на оплату медицинских услуг (по перечню, утвержденному Правительством РФ), стоимости лекарственных препаратов, назначенных лечащим врачом, на уплату пенсионных взносов по договорам негосударственного пенсионного обеспечения (на накопительную часть трудовой пенсии), на собственное обучение (по очной форме обучения).

4) В суммах фактических расходов на дорогостоящее лечение налогоплательщика в медицинских учреждениях, имеющих соответствующие лицензии, а также при предоставлении подтверждающих документов.

3. Имущественные налоговые вычеты:

Различают вычеты при продаже и при покупке имущества. В НК РФ льготами облагается продажа имущества и долей в уставном капитале. При продаже недвижимости, земельных участков размер вычета зависит от срока, в течение которого имущество находилось в собственности налогоплательщика:

– если более 3 лет размер вычета составляет 100% от суммы продажи;

– если менее 3 лет, то размер вычета по недвижимости и земельным участкам составляет 1 000 000 рублей, а для иного имущества – 250 000 рублей.

Вычет 1 000 000 (250 000) рублей может быть заменен вычетом в размере фактических расходов на приобретение имущества, при документальном подтверждении данных расходов.

При продаже долей в уставном капитале размер вычета равен фактическим расходам (произведенным и документально подтвержденным) на приобретение данной доли.

При покупке или строительстве имущества льготы предоставляются только по недвижимости. Максимальный размер вычета составляет 2 000 000 рублей, без учета процентов по кредитам. С 2014 г., в случае, если в налоговом периоде налогоплательщик использовал не весь вычет, то остаток переносится на следующие налоговые периоды.

При уплате процентов по ипотечному кредиту на приобретение недвижимости максимальный размер вычета составляет 3 000 000 рублей. Однако, он может применяется только по одному объекту недвижимости, т.е. если вычет использован в налоговом периоде не полностью – то налогоплательщик не может использовать остаток в следующем периоде.

4. Профессиональные налоговые вычеты предоставляются:

1) Для ИП в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов или фиксированный вычет 20% от дохода.

2) Для налогоплательщиков по гражданско-правовым договорам: в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов.

3) Для налогоплательщиков по созданию произведений науки, литературы, искусства, авторов открытий, изобретений: сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов или фиксированные вычеты: за создание книг – 20%, за создание картины – 30%, за создание фильма – 30% и т.д.

Налоговые вычеты включены в систему налоговых льгот по НДФЛ. Каждый из четырех видов налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные и профессиональные, - охватывают очень важные задачи государства. Стандартные вычеты направлены на поддержание определенных категорий граждан, а также на стимулирование рождаемости. Социальные вычеты – для содействия обучению, лечению и формированию пенсионных накоплений. Имущественные вычеты можно рассматривать их в качестве стимулирования обеспечения граждан жильем. Профессиональные налоговые вычеты позволяют облегчить налоговое бремя для индивидуальных предпринимателей, налогоплательщиков, работающих по гражданско-правовым договорам и создателям произведений науки, культуры, искусства. Такие меры, приводят также к легализации доходов у этих категорий граждан.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть 2// от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Справочно-правовая система «Консультант плюс».- ст. 209 – 229.

2. О специальных экономических мерах: Федеральный закон от 30.12.2006 N 281-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант плюс».

3. Налогообложение имущества и доходов физических лиц: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Налоги и

налогообложение» /М.Е. Косов, Л.А. Крамаренко, Т.Н. Оксанова. – М.: ЮНИТИ_ДАНА, 2012. – 431 с.

4. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / В.Р. Захарьин. – 2-е изд., перераб. и дов. – М.: ИД ФОРУС:ИНФРА-М, 2011. – 320 с.

5. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / А.Ю. Рыманов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2010. – 510 с.

6. Налоги и налогообложение: Учебное пособие /ВЗФЭИ; Под ред. А.З. Дадашева. – М.: ИНФРА-М: Вузовский учебник, 2010. – 464 с.

7. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/

8. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – Режим доступа: http://www.nalog.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОСВЯЗИ ЦЕНЫ И СПРОСА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

INVESTIGATION OF THE DYNAMIC RELATIONSHIP PRICE AND DEMAND FOR RUSSIAN ELECTRICITY MARKET

Афанасьев Дмитрий Олегович,
аспирант, кафедра финансового менеджмента

Научный руководитель:
д.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента Федорова Е.А.

Аннотация

В данной работе предлагается методика прогнозирования финансовых кризисов для развивающихся стран. Исследованы кризисные периоды в странах СНГ на основе индекса EMP, с помощью стандартного метода и модели с марковскими переключениями. Определены значимые кризисные индикаторы и выявлены взаимозависимости между ними. Разработаны новые кризисные индикаторы для стран СНГ на основе примененного моделирования и доказана их прогностическая способность.

Abstract

In this paper we propose a method for predicting the financial crisis on developing countries. Studied periods of crisis in the CIS countries on the basis of the index EMP, using the standard method and the model with Markov switching. Determine the significance of the crisis indicators and identified the relationship between the two.

Ключевые слова: кризисные ситуации, кризисные индикаторы, развивающиеся страны, СНГ, модель с марковскими переключениями, бинарное классификационное дерево.

Keywords: crises, crisis indicators, developing countries, CIS, Markov switching model, binary classification tree.

Актуальность темы исследования. За последние два десятилетия электроэнергетическая отрасль как в развивающихся, так и в развитых странах претерпела существенные изменения. В качестве основной цели данных изменений, чаще всего

называется повышение экономической эффективности на рынке электроэнергии, за счет дерегулирования, развития конкуренции и формирования оптимальных методов регулирования со стороны государства. Основной механизм, который при этом использовался, заключается в преобразовании вертикально интегрированных компаний, представлявших собой так называемые «естественные» монополии, и создании на их месте сетевых компаний, конкурирующих генерирующих и сбытовых компаний.

В России процесс либерализации рынка электроэнергии начался в 2003 г. В существующем на данный момент времени виде он функционирует с 2006 года, когда постановлением Правительства Российской Федерации были введены новые правила работы оптового рынка электроэнергии. Однако, не смотря на такой молодой «возраст» и только начавшую полноценно развиваться операционную модель рынка, сама электроэнергия, как продукт потребления, демонстрирует уникальные особенности, не связанные с торговыми механизмами. Данные особенности проявляются, как со стороны предложения, так и со стороны спроса на электроэнергию. При более детальном анализе этих уникальных свойств, становиться ясно, что механизм формирования цены на спотовом рынке электроэнергии под влиянием факторов спроса и предложения носит неоднозначный, комплексный характер, являясь интереснейшим объектом для исследования.

Формируя предложение электроэнергии, генерирующие компании сталкиваются с невозможностью накопления сколь либо значимых её запасов или образования соответствующих резервных фондов данной продукции, что, прежде всего, связано с ее физическими свойствами. Это приводит к необходимости ее немедленной доставки до конечного потребителя. Существует целый ряд технологий генерации (атомная энергетика, гидроэнергетика, ветрогенерация и т.д.) для которых поставка электроэнергии на спотовый рынок может происходить при любой, даже очень низкой, цене, т.к. для них по технологическим причинам не существует возможности существенно снизить или остановить выработку электроэнергии. При этом на кривой предложения[1] такие технологии будут расположены в левой области, соответствующим минимальным объемам поставок и наименьшим ценам. Для спроса на электроэнергию характерна крайне низкая эластичность по цене, т.к. большинство потребителей готовы платить даже очень высокую цену для удовлетворения своей потребности в электроэнергии. Большинство экономистов сходятся во мнении, что кривая спроса для рынка электроэнергии представляет собой почти вертикальную прямую с очень слабым наклоном влево, но сам спрос при этом является одним из фундаментальных факторов, определяющих цену электроэнергии в краткосрочном

[1] Здесь и далее, говоря о кривой спроса и предложения, мы подразумеваем, так называемые, инвертированные кривые, которые определяют зависимость цены от спроса и предложения. Данная форма взаимосвязи является общепринятой в исследованиях в области электроэнергетике.

периоде. Однако корреляция этих величин не является однозначной, и мы предполагаем, что она склонна изменяться во времени, т.е. проявляет определенные динамические свойства.

Цель работы- выявления особенностей взаимосвязи цены и спроса на российском рынке электроэнергии, с учетом данной динамичности характеристик влияния спроса на цену. Для этих целей мы предлагаем использовать регрессионную модель с марковскими переключениями режимов.

Для достижения цели был решен ряд **задач:**

1. Выделение тренд-сезонной составляющей в нестационарных рядах на основе аппарата вейвлет-декомпозиции и выделение медианы для дневных уровней цен.

2. Построение краткосрочной модели «цена-спрос» с переключением режимов.

Программирование осуществлялось в среде Matlab. Данные по индексам цен и объемам торговли РСВ были взяты с сайта ОАО «АТС» (http://www.atsenergo.ru), т.к. данные публикуются ежедневно в отчетах, информация была собрана с ежедневных отчетностей.

Как для спроса, так и для предложения (которое склонно в той или иной мере реагировать на изменение спроса), характерна высокая степень проявления сезонности, связанная в долгосрочном периоде с погодной сезонностью и в краткосрочном периоде - с бизнес-циклом потребляющих предприятий. Наличие сезонности в спросе и предложении оказывает существенное влияние на цену электроэнергии, внося в ее величину определенный вклад. Т.к. в нашем исследовании мы фокусируемся на изучении стохастической составляющей цены, то данный детерминированный вклад должен быть предварительно исключен из серии цен. Для этого мы предлагаем использовать аппарат вейвлет-декомпозиции и выделение медианы для дневных уровней цен, данный аппарат не использовался ранее для рынка электроэнергетики.

В данном исследовании нам удалось показать, что взаимосвязь цены со спросом на российском рынке электроэнергии в краткосрочном периоде не является статичной, а склонна изменяться во времени, т.е. проявляет определенные динамические характеристики. Из приведенных результатов, видно, что временной ряд цен на электроэнергию отчетливо демонстрирует переключение режимов чувствительности цены к спросу. Ранжирование коэффициента чувствительности происходит в соответствии с текущей ситуации на рынке: от наименьшего значения в периоды спада к наибольшему – в периоды подъема.

Также нам удалось выявить существенные различия в значениях параметров модели между ценовыми зонами. Так чувствительность цены к спросу в зоне Сибирь во всех режимах функционирования рынка оказывается выше этого же показателя в зоне Европа-Урал, демонстрируя тем самым более тесную взаимосвязь цены со спросом. При этом

волатильность цены для каждого из состояний рынка в зоне Сибирь превышает соответствующую волатильность цены в зоне Европа-Урал.

Наконец, нам удалось апробировать и показать применимость регрессионной модели с марковскими переключениями режимов для исследования нелинейных механизмов ценообразования на российском рынке электроэнергии, на примере разработанной краткосрочной модели «цена-спрос». Полученные результаты могут быть использованы экономическими агентами и регулирующими организациями при прогнозировании цен на электроэнергию на базе плановых данных о потреблении.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕНОГО КОМПЛЕКСА

METHODS OF RESEARCH OF EFFICIENCY OF PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

Бондаренко Л.С.
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», факультет компьютерных технологий и информационной безопасности

Научный руководитель: Алексейчик Т.В. кандидат экономических наук, доцент

Аннотация

Для исследования производственно-экономической деятельности предприятия агропромышленного комплекса в научной работе предлагаются эконометрические методы, функциональный подход к анализу финансового состояния предприятия, экспертный подход к построению агрегированного показателя оценки экономического потенциала предприятия. В результате проведения исследований были выявлены основные факторы, влияющие на основные экономические показатели и дана характеристика экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия.

For the study of industrial-economic activities the enterprises of agro-industrial complex in scientific work offers econometric methods, functional approach to the analysis of the financial condition of the company, expert approach to building aggregate estimate the economic potential of the enterprise.

The research identified the main factors affecting key economic indicators and the characteristic of the economic potential of agricultural enterprises.

Ключевые слова: временные ряды, корреляционный анализ, трендовая модель, производственная функция, функциональный подход, финансовое состояние предприятия АПК, экономический потенциал предприятия.

Keywords: time series, correlation analysis, trend model, production function, functional approach, financial condition of the agrarian and industrial complex enterprise, economic potential of the enterprise.

Введение

В данной работе для исследования деятельности сельскохозяйственных предприятий Ростовской области предлагаются математические методы для исследования результатов деятельности одного из крупных сельскохозяйственных предприятий региона, условно названного ООО «Донская нива».

1. Корреляционный анализ основных экономических показателей предприятия

Информационной базой для проведения анализа в основном послужили данные публичной годовой бухгалтерской отчетности предприятия ООО «Донская нива» за период 2000 – 2012 годы.

На формирование прибыли предприятия наибольшее влияние оказывают такие экономические показатели, как объем полученной выручки, стоимость основных фондов, участвующих в процессе производства, сумма затрат на производство продукции, площадь пашни, среднесписочная численность работников предприятия.

Для подтверждения этих выводов в работе был использован корреляционный анализ, в результате которого выявлены достаточно тесные прямые взаимосвязи между:

- выручкой от реализации произведенной продукции и факторными - признаками: себестоимостью реализованной продукции, стоимостью основных фондов, производительностью труда;

- себестоимостью реализованной продукции и факторными признаками: стоимостью основных фондов, производительностью труда;

- стоимостью основных фондов и производительностью труда.

Урожайность сельскохозяйственных культур значительно оказывает свое влияние на уровень прибыльности предприятия в целом. Уровень урожайности отражает воздействие экономических и природных условий, в которых осуществляется сельскохозяйственное производство, и качество организационно-хозяйственной деятельности каждого предприятия.

Многообразие факторов, влияющих на урожайность исключает возможность непосредственного определения роли каждого фактора в каждом данном изменении урожайности. Анализ с получением новых результатов предполагает привлечение к изучению каждого конкретного изменения урожайности накопленных ранее экспериментально или другим путем данных об этих эффектах.

Сельскохозяйственное производство может быть эффективно настолько, насколько эффективны отношения между потребляемыми ресурсами при производстве сельскохозяйственной продукции, самим процессом производства и реализацией произведенной продукции.

2. Построение трендовых моделей основных экономических показателей предприятия

В данной работе построены трендовые модели основных экономических показателей сельскохозяйственного предприятия: производство зерновых (У); основные производственные фонды (К); среднегодовая численность работников (L); урожайность зерновых (UR); затраты (себестоимость) реализации продукции (С); выручка от реализации продукции (R); прибыль (π).

На основании этих моделей выполнен прогноз рассматриваемых показателей на 2013-2014 гг.

3. Построение производственной функции предприятия

Используя данные бухгалтерской отчетности предприятия за 2000-2012 гг. по объему выпускаемой продукции, стоимости основных производственных доходов и стоимостной формы численности, были построены различные модели производственной функции Y=f(K,L). В результате эконометрического анализа качества построенных уравнений регрессии было выбрано уравнение, в котором фактор времени (t) рассматривается в модели в качестве независимой переменной.

Это уравнение благодаря фактору времени описывает тенденцию развития показателя объема выпускаемой продукции. На основании этой модели был проведен анализ воздействия факторов на объем выпускаемой продукции**.**

4. Функциональный подход к анализу финансового состояния предприятия

В данной работе для анализа финансового состояния предприятия предлагается функциональный подход, основанный на применении методов дифференциального исчисления. Главной задачей любого предприятия является получение максимальной прибыли.

Анализируя показатели производственно-экономической деятельности предприятия за рассматриваемый период, можно сделать вывод, что начиная с 2005 г. по 2010 г. прибыль от реализации продукции резко возросла, но ее рост был нестабильным, а в 2011 и 2012 гг. произошел резкий спад этого показателя. Показатели себестоимости реализованной продукции и выручки от реализации с 2005г. также увеличиваются, но в 2012 г. наблюдается их резкий спад.

Эти изменения сопровождаются увеличением стоимости основных производственных фондов, ростом производительности труда. Все это

говорит о существовании экономического потенциала предприятия, но необходим более глубокий анализ нестабильности его развития.

5. Построение агрегированного показателя для характеристики экономического потенциала предприятия агропромышленного комплекса

В данной работе для оценки эффективности производственно-экономической деятельности рассматриваемого предприятия агропромышленного комплекса предлагаются показатели выручка от реализации произведенной продукции и затраты на производство продукции. В ходе исследования деятельности предприятия были выявлены следующие факторы, влияющие на основные экономические показатели, характеризующие экономический потенциал предприятия: оптимизация структур сельскохозяйственных культур, улучшение качества продукции, своевременное и качественное применение системы удобрений, своевременное и качественное применение средств защиты растений, объем продукции, контроль качества покупаемой продукции, логистика организации транспортировки продукции, наличие возможности реализации продукции в момент возникновения более высокой цены реализации, применение энергосберегающих технологий, использование высокопроизводительной техники.

Для построения агрегированного показателя для характеристики экономического потенциала предприятия агропромышленного комплекса указанные выше факторы были сгруппированы в три кластера: факторы, характеризующие качество продукции; факторы, характеризующие реализацию большой партии продукции; факторы, характеризующие технологии производства.

Используя метод рейтинговых оценок, в работе предлагаются критерии оценки каждого фактора по 10-балльной шкале.

Группой экспертов из состава квалифицированных специалистов для анализируемого предприятия осуществляется оценка эффективности

производственно-экономической деятельности по каждому показателю и фактору и осуществляется сравнительный анализ по каждому кластеру факторов для оценки экономического потенциала предприятия. Результатом этого анализа является выявление факторов, ухудшающих производственно-экономическую деятельность предприятия, и как следствием этого анализа является выработка стратегий деятельности предприятия для повышения его экономического потенциала.

Кроме того, в результате экспертной процедуры каждому фактору можно присвоить вес и построить агрегированную оценку экономического потенциала исследуемого предприятия. Определив значения агрегированного показателя для различных периодов времени, можно выявить тенденцию развития предприятия, а затем определить стратегию его развития.

Заключение

В результате проведения исследований были выявлены основные факторы, влияющие на основные экономические показатели и дана характеристика экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия:

1) для увеличения выручки необходимо оптимизировать структуру выращиваемых сельскохозяйственных культур , увеличить объем их производства, улучшить объем их производства, улучшить качество производимой продукции и использовать возможность реализации продукции в момент возникновения наиболее высокой цены реализации;

2) для снижения затрат на производство необходимо обоснованно осуществлять их расходы, для чего применять энергосберегающие технологии, высокоурожайные сорта культур, своевременно и качественно использовать средства защиты растений и системы удобрений.

Библиографический список

1. В.Н. Алексеенко, М.И. Мартынова География Ростовской области - 80с.

2. Парсаданов, Г.А.. Прогнозирование национальной экономики: Учебник/Г.А. Парсаданов, В.В. Егоров. — М.: Высш. шк. — 304 с: ил., 2002

3. Поддубная М. Л., Свердлов М.Ю.. Эконометрика: Методические указания по решению задач и выполнению контрольной работы. – Барнаул: “Азбука”, 2004. – с. 18

4. Компьютерные технологии экономико-математического моделирования: Учебное пособие / Под ред. Д. М. Дайитбегова, И. В. Орловой. – М.: ЮНИТИ, 2001. с. 56

5. Бедрина Е.Б., Козлова О.А., Саламатова Т.А., Толпегин А.В. Введение в экономическую теорию: учебное пособие/ Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. с. 133

6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: НФРА-М, 2006. с. 174

7. Бедрина Е.Б., Козлова О.А., Саламатова Т.А., Толпегин А.В. Введение в экономическую теорию: учебное пособие/ Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. с. 185

8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

9. Эконометрика: учеб./под ред. И.И.Елисеевой – Н.: «Проспект», 2009-288с.

10. Шестакова И.О. , Алексейчик Т.В. Функциональный подход к анализу финансовой устойчивости предприятия. Вестник РГЭУ «РИНХ» №2(28, июль2009) 198-204 с.

НЕЧЕТКАЯ МОДЕЛЬ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

FUZZY MODEL AND TOOLS RISK ASSESSMENT INFORMATION SECURITY

Глушенко Сергей Андреевич

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Факультет Компьютерных технологий и информационной безопасности
Кафедра Информационных систем и прикладной информатики

Научный руководитель:
д.э.н., профессор Долженко Алексей Иванович

Аннотация

В статье обосновывается целесообразность применения нечеткой логики для оценки риска информационной безопасности организации и предлагается нечеткая продукционная модель (НПМ). Проводится реализация процесса нечеткого моделирования базы правил посредством разработанного программного продукта *ModelingFuzzySet*. Выполнение нечеткого вывода реализуется на основе алгоритма Мамдани (*Mamdani*).

Ключевые слова: Риск, нечеткое множество, терм–множество, нечеткая продукционная модель, лингвистическая переменная, база правил, функция принадлежности.

Annotation

The article explains the usefulness of fuzzy logic to evaluate the risk of information security and offers fuzzy production model (FPM). The article presents the implementation process of a fuzzy rule base modeling by developed software *ModelingFuzzySet*. . Implementation of fuzzy inference algorithm is implemented on the basis of Mamdani.

Keywords: Risk, fuzzy set, term set, fuzzy production model, the linguistic variable, rule base, the membership function.

Процесс внедрения информационных технологий и средств вычислительной техники в производство и управление современных организаций является эффективным инструментом повышения производительности труда. Однако информационная инфраструктура организаций часто приобретает неструктурированный характер и влечет за собой неконтролируемый рост уязвимостей и риск информационной безопасности (ИБ) организации в целом. Риск рассматривается как фактор, сущность или элемент, представляющий опасность для ИБ организации, величина которой не определена. Поэтому, процесс управление рисками ИБ, является неотъемлемой частью IT–менеджмента организации.

Недостатками существующих подходов к анализу и управлению рисками является отсутствие методологической основы для интегрального анализа качественных и количественных факторов рисков.

Для устранения вышеприведенных недостатков предлагается использовать нечеткие модели, применение которых эффективно в следующих случаях:

- имеется недостаточность или неопределенность знаний об исследуемой системе или процессе;
- получение требуемой информации сопряжено с различными трудностями или вообще невозможно;

— основная часть информации получена на основе экспертных данных или эмпирических описаний процессов; параметры и входные данные не являются точными и корректно представленными.

Применение лингвистического подхода, во время оценки состояния системы обеспечения информационной безопасности организации, является общеизвестным. Оценка компонентов СОИБ проводится терминами «средний уровень программно-аппаратной защиты», «высокий уровень организационной защиты», «низкая рыночная ценность информационного ресурса» и др., т.е. IT–менеджерам сложно придать им точную (объективную) количественную оценку и описать с помощью математического языка. При таком подходе целесообразно рассматривать характеристики системы с точки зрения теории нечетких множеств, как лингвистические переменные.

Для моделирования риска информационной безопасности организации, нечеткие модели целесообразно представлять в виде нечетких сетей, элементы и совокупности элементов которых реализуют различные компоненты нечетких моделей и этапы нечеткого вывода.

Во время построения нечёткой продукционной модели оценки рисков ИБ организации необходимо сформировать полное пространство предпосылок $X = \{x_i\}$, $i = \overline{1,n}$ – факторов, являющихся источниками риска, и полное пространство заключений $Y = \{y_j\}$, $j = \overline{1,m}$ – показателей риска различных областей информационной безопасности организации.

Взаимосвязь между факторами (антецедентом) и показателями риска (консеквентом) представляет собой бинарное нечеткое отношение на декартовом произведении соответствующих нечетких множеств. Нечеткое причинно-следственное отношение между антецеденом и консеквентом задается в виде нечеткой продукции по правилу «ЕСЛИ… ТО…».

Разработанная нечеткая продукционная модель позволяет снять ограничения на число учитываемых входных переменных и интегрировать как качественные, так и количественные подходы к оценке рисков. В НПМ определены 7 входных лингвистических переменных, характеризующих

факторы риска, 4 выходных лингвистических переменных, характеризующих риски различных областей ИБ. Модель содержит 4 базы правил и позволяет проводить лингвистический анализ рисков, которые несут потенциальные угрозы и ущерб организации, а также выявить приоритеты рисков (очень высокий, высокий, средний, низкий, очень низкий), которые важны для IT–менеджмента информационной структуры предприятия.

Реализация процесса оценки рисков информационной безопасности организации осуществляется посредством разработанной информационной системы *ModelingFuzzySet.* IT–менеджер формирует НПМ оценки рисков с помощью дизайнера, задает функции принадлежности для терм–множеств входных и выходных лингвистических переменных, а также базы правил модели. Реализация нечеткого вывода определяется на основе алгоритма Мамдани *(Mamdani)* и представлена на рисунке 1.

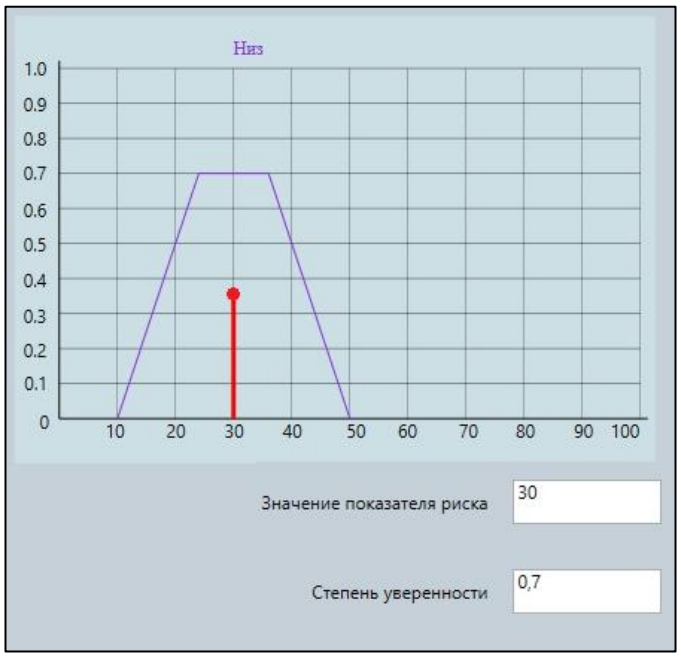


Рисунок 1 – Результат нечеткого моделирования

Разработанное программное средство позволяет строить многоуровневые НПМ, а используемый механизм нечеткого вывода позволяет получить численное значение риска, лингвистическое описание степени риска, а также уровень уверенности эксперта в возникновении рискового события, которые помогают IT–менеджерам выявить приоритеты рисков (очень высокий,

высокий, средний, низкий, очень низкий) и выработать план мероприятий по снижению влияния наиболее опасных угроз на информационную безопасность организации.

Механизм получения оценок риска на основе нечеткой логики обладает широкими возможностями и позволяет адаптировать его к имеющимся на предприятии моделям управления рисками, а так же модифицировать с учетом реальных условий политики информационной безопасности организации.

Библиографические записи

1. Борисов В. В., Круглов А. С. и Федулов А. С. Нечеткие модели и сети. – М.: Горячая линия-Телеком, 2007. - стр. 284.
2. Глушенко С. А. Анализ функциональной полноты программных систем управления рисками // Вестник РГЭУ (РИНХ). - 2012 г.. – №2 (38).
3. Глушенко С. А. Модуль формирования баз правил нечеткой продукционной модели // Материалы международной научно-практической конференции. - п. Архыз: 2012.
4. Глушенко С. А. Нечеткая продукционная модель оценки рисков информационной безопасности организации // Вопросы экономики и права: Сборник статей аспирантов и соискателей ученой степени кандидата наук. - Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2013 г.
5. Глушенко С. А. Построение модели оценки рисков информационной безопасности организации в среде MATLAB // Материалы международной научно-практической конференции. - г. Кисловодск: 2013.
6. Глушенко С. А. Применение пакета fuzzy logic toolbox для построения модели оценки рисков информационной безопасности организации в среде MATLAB // Материалы VII международной научно-практической конференции молодых исследователей. - г. Волгоград: 2013.

7. Глушенко С. А. Применение системы matlab для оценки рисков информационной безопасности организации // Междисциплинарный научно-практический журнал "БИЗНЕС–ИНФОРМАТИКА". - 2013 г.. - №4 (24).

8. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утверждена Президентом РФ В. В. Путиным 09.09.2000 г., № Пр-1895). – Российская газета № 187, 28.09.2000 г.

9. Долженко А. И., Глушенко С. А. Анализ предпосылок создания СППР управления рисками проектов информационных систем // Информационные системы, экономика, управление трудом и производством. Ученые записки. Выпуск 12. - Ростов н/Д: Ростовский гос. экономический ун-т «РИНХ», 2011 г. - 12.

10. Долженко А. И. Методология анализа рисков при проектировании информационных систем с использованием нечетких сетей // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». - 2007 г.. - № 2 (24). - стр. 148–155.

11. Долженко А. И. Модель анализа риска потребительского качества проектов экономических информационных систем. // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета, 2009 г. - №1 (18). - стр. 129-134.

12. Долженко А. И. Система моделирования продукционной нечеткой сети (ПРОНЕС) – № 2010612952 / Долженко А. И., Глушенко С. А., Калугян, К. Х., Лозина, Е. Н., Чередниченко, А. С. // Свидетельство О государственной регистрации программы для ЭВМ. - М., 25 05 2010 г.

13. Заде Л. А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. - М.: Мир, 1976. - стр. 168.

14. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. - стр. 736.

15. Марков А., Цирлов В. Управление рисками – нормативный вакуум информационной безопасности // Открытые системы. СУБД: Журнал для

профессионалов в области информационных технологий. - 2007 г.. - 8. - стр. 63-67.

16. Национальный стандарт РФ «Информационная технология. Практические правила управления информационной безопасностью» (ГОСТ Р ИСО/МЭК 17799—2005).

17. Национальный стандарт РФ «Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности» (ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001—2006).

18. Рекомендации по стандартизации «Информационные технологии. Основные термины и определения в области технической защиты информации» (Р 50.1.053-2005).

19. Руководство по управлению рисками в области информационных технологий (Risk Management Guide for Information Technology Systems). – NIST, Special Publication 800 30.

20. Симонов С. В. Анализ рисков, управление рисками. – Jet Info, 2003. - 2.

21. Хубаев Г. Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты // Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS). – 1998 г.. - №2. - стр. 7-9.

РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА СИСТЕМЫ "УМНЫЙ ДОМ"

DEVELOPMENT OF A PROTOTYPE OF THE "SMART HOME" SYSTEM

Дубровин Д.А.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

Научный руководитель: к.т.н, д.э.н, доцент Завгородний В.И.

Аннотация

Данная работа отражает результаты исследования систем "умный дом" и компонентов, необходимых для создания подобной системы. Также работа включает в себя разработку прототипа "умного дома" на основе проведенных исследований. В работе показаны какими преимуществами и недостатками обладают готовые решения, и какие компоненты лучше подходят для создания собственной системы. При помощи этих компонентов был построен прототип системы «умный дом».

Annotation

This work reflects the results of the research of "smart home" systems and the components necessary for creation of such systems. This work also includes the development of the prototype of the "smart home" system on the basis of the conducted researches. The paper shows advantages and disadvantages of turnkey solutions and the components best suited for creation this system. By means of these components the prototype of "smart home" system was created.

Ключевые слова: умный дом, интернет вещей, удаленное управление устройствами, домашняя автоматизация, промышленная автоматизация.

Key words: smart home, internet of things, remote control devices, home automation, industrial automation.

Введение

Интернет стал одним из важнейших изобретений за всю историю человечества. Многие люди мечтают подключить к интернету все электронные предметы. Активно идут обсуждения проектов «умных домов», общего информационного пространства и других вариантов объединения разрозненных электронных компонентов в единую систему.

На сегодняшний день в интернете можно найти большое количество статей, в которых говорится о том, как создать систему управления: светом, розетками, чайником, холодильником и т.д. Однако все эти статьи описывают разные варианты подключения, что не приемлемо в единой системе.

Актуальность темы исследования обусловлена высоким потенциалом развития систем «умного дома» и отсутствием единых стандартов устройств, включенных в эти системы.

Целью исследования является:

- изучение компонентов, которые могут быть применены для создания системы «умный дом»;
- создание модели системы «умный дом» на основании исследования;
- разработка прототипа системы «умный дом».

Практическая значимость. Разрабатываемый программно-аппаратный комплекс может быть применен как в обычных домах, так и на производстве. Система является масштабируемой, что позволяет использовать ее практически для любых целей.

Готовые решения

Прежде чем начинать исследовать отдельные компоненты, которые понадобятся нам для разработки собственной системы, необходимо исследовать рынок готовых систем «умного дома». Итак, наиболее известными являются:

1. Crestron
2. AMX
3. Control4
4. Home Sapiens
5. Z-Wave
6. X10

Входе исследования было определено, что рассматриваемые готовые системы обладают большим количеством преимуществ, однако их стоимость слишком высока. Поэтому, следует рассмотреть то, как можно самостоятельно организовать систему «умного дома».

Архитектура системы

В системе «умный дом» можно выделить 5 уровней:

Уровень 1. Пользовательские системы управления.

Уровень 2. Связь центрального контроллера с пользовательским интерфейсом.

Уровень 3. Центральный контроллер.

Уровень 4. Связь центрального контроллера с датчиками и периферией.

Уровень 5. Датчики и периферия.

Наиболее значимым является уровень 3. Поэтому следует внимательно отнестись к выбору центрального контроллера. Рассмотрим и сравним три платформы, которые могут выступать в качестве центрального контроллера в системе «умный дом»: Arduino Uno, BeagleBone, Raspberry Pi.

Исследование компонентов

Характеристики платформ Arduino, Raspberry Pi, BeagleBone приведены в таблице 1. Из нее видно, что, несмотря на большую частоту процессора и больший объем оперативной памяти, Raspberry Pi обладает гораздо меньшим

количеством входов и выходов для подключения датчиков и периферии по сравнению с Arduino и BeagleBone. Это является большим недостатком при создании систем «умного дома». Стоимость BeagleBone почти в 3 раза больше стоимости Arduino, что также является серьезным недостатком.

Таблица 1

Характеристики платформ

Платформа	Arduino Uno	Raspberry Pi	BeagleBone
Ориентировочная цена	29.95$	35$	89$
Тактовая частота	16 МГц	700 МГц	700 МГц
ОЗУ	2 Кбайт	256 Мбайт	256 Мбайт
Цифровые линии ввода/вывода	14	8	66
Аналоговые входы	6	-	7
Каналы ШИМ	6	-	8
Инструменты разработки	Arduino IDE	IDLE, Scratch, Squeak/Linux	Phyton, Scratch, Squeak, Cloud9/Linux
Порт Ethernet	-	10/100	10/100

Поэтому Arduino является оптимальным выбором, по крайней мере, для того чтобы получать информацию с датчиков и управлять периферией.

Не маловажным является и выбор интерфейса управления системой. Для решения этой задачи был выбран веб-интерфейс. Основным достоинством веб-

интерфейса является его универсальность. Получить данные от веб-страницы мы можем с любого устройства, подключенного к сети интернет.

Создание модели системы «умный дом»

Центральным контроллером был выбран Arduino Uno. С помощью USB кабеля он подключается к ноутбуку. К Arduino подключается датчик света, температуры и влажности. Также к нему подключаются освещение(led-лента) и модуль реле, который будет включать и выключать высоковольтную периферию. На ноутбуке разворачивается сервер для предоставления удаленного доступа к управлению контроллером. Графическая модель такой системы представлена на рисунке 1.

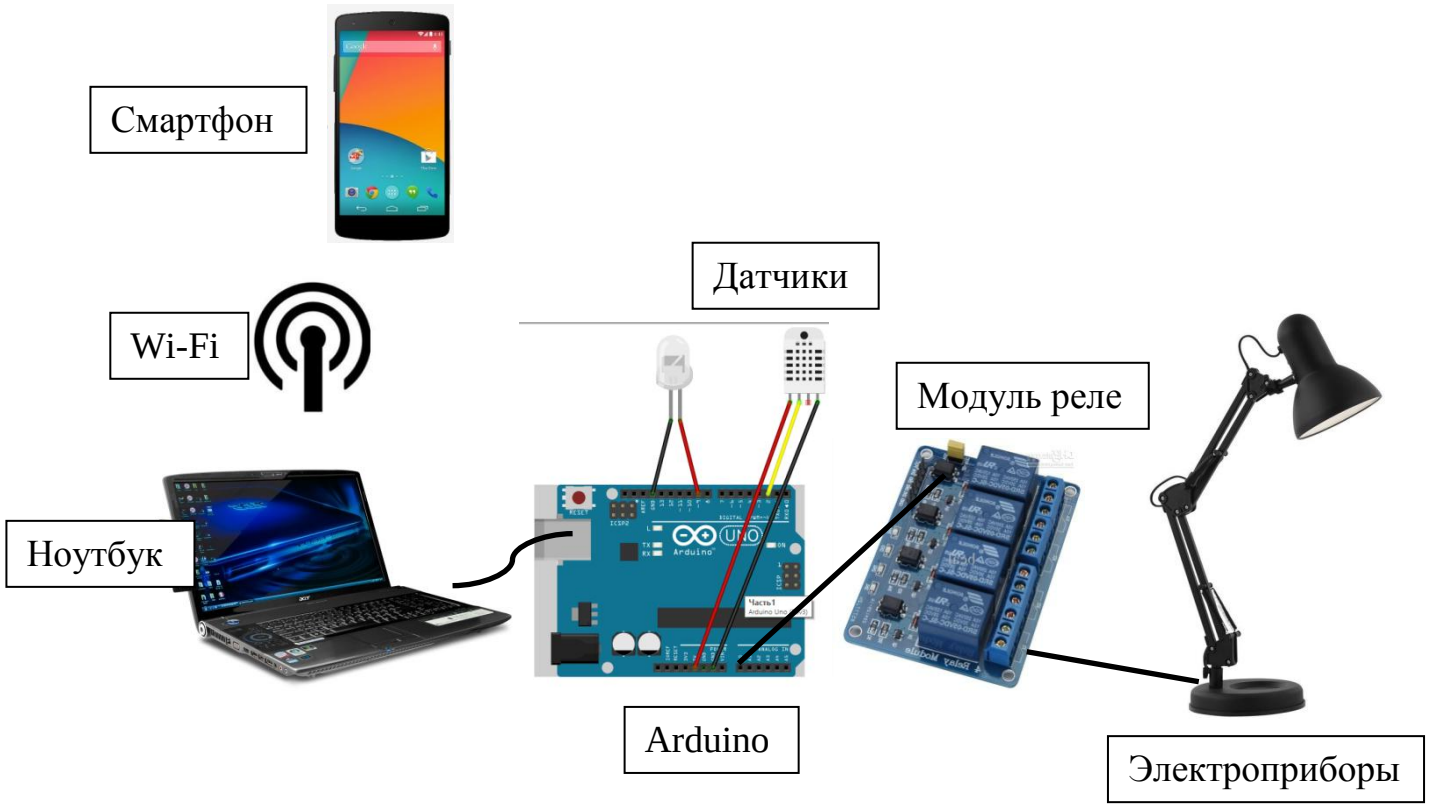


Рис.1 Графическая модель системы

Элементы интерфейса

В результате создания системы «умный дом» был реализован интерфейс содержащий следующие элементы:

1. Счетчики (Рис. 2) – отображают основные показатели, которые поступают с датчиков. Под счетчиками, значения которых мы можем изменять, расположен ползунок, управляющий показателем. При изменении его положения формируется и отправляется запрос к контроллеру Arduino и в базу данный MySQL. Контроллер изменяет состояние определенного прибора.

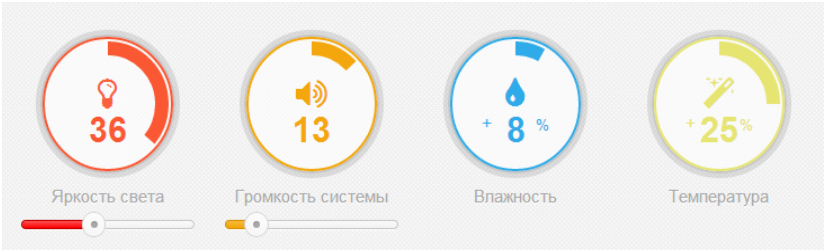


Рис. 2 Счетчики

2. Графики

Графики формируются на основе выборки результатов из БД. В базе данных результаты накапливаются с течением времени работы контроллера. На рисунке представлен график значений домашней температуры и температуры на улице (рис. 3).

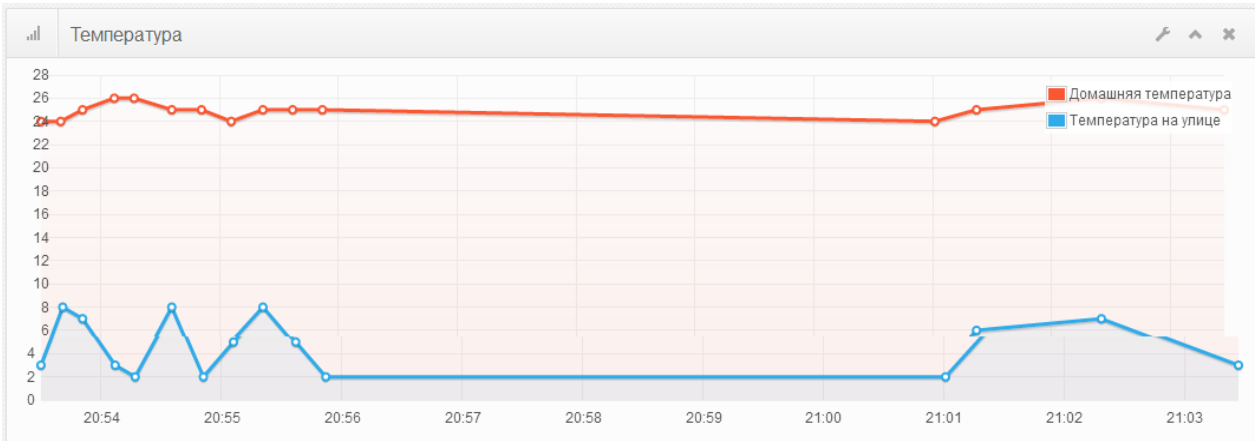


Рис. 3 График наружной и комнатной температур

3. Кнопки включения/выключения приборов (рис.4). Данные кнопки управляют блоком реле. При нажатии на них отправляется запрос, который меняет состояние определенного реле. Если состояние изменилось, то меняется и надпись на кнопке (если прибор включен – on, если выключен – off).

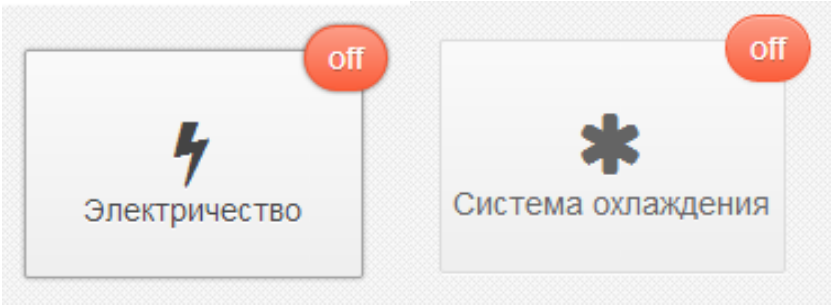


Рис. 4 Кнопки включения/выключения приборов

4. Кнопки управления ТВ (рис.5). В данном случае мы можем использовать ноутбук как телевизор со смартфоном в качестве пульта управления. Нажатие на кнопку позволяет автоматически запустить выбранный канал.

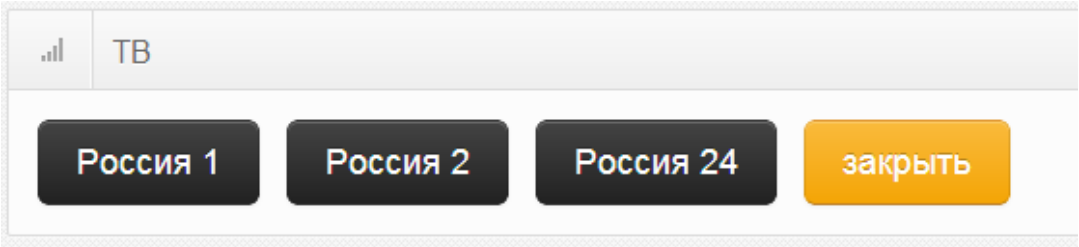


Рис. 5 Кнопки управления ТВ

Общий интерфейс системы «умного дома» представлен на рисунке 6.

Программирование контроллера

Для обмена информацией между интерфейсом и контроллером Arduino, необходимо загрузить в него, специально написанную программу на языке processing. В программе необходимо описать работу с датчиками и устройствами.

Работа с датчиками заключается в получении из них информации и передача ее в com порт. Работа с устройствами строится противоположным образом. Сначала данные получаются из com порта, затем контроллер преобразует их в управляющие сигналы, которые передаются устройствам.

Программа, написанная для Arduino, включает в себя две основные функции: setup и loop.

Функция setup выполняется при включении контроллера. В ней необходимо сообщить с какими выходными портами будет работать контроллер, а также установить скорость обмена данными по com порту.

Функция loop представляет собой бесконечный цикл, который постоянно выполняется при включенном контроллере. В ней следует описывать те действия, которые должен выполнять контроллер с подключенными устройствами и датчиками.

Заключение

В результате данной работы был исследован рынок готовых систем «умного дома». Данный рынок только начинает развиваться. Предлагаемые готовые решения, в большинстве случаев, не являются универсальными и привязаны к одному производителю. В случае покупки оборудования у таких компаний, они фактически становится монополистами по предоставлению периферии, подключаемой к этой системе. Это не позволяет создавать недорогие и качественные системы «умного дома».

Однако в последнее время ситуация меняется. Производители электроники создают проекты, такие как Arduino, BeagleBone, Raspberry Pi. Эти контроллеры позволяют создавать огромное количество устройств на их основе. А самое главное – это невысокая стоимость. В результате проведенного анализа для системы «умного дома» предлагается использовать контроллер Arduino. Он обладает минимальной стоимостью, достаточной функциональностью и предоставляет возможность подключения как цифровых, так и аналоговых датчиков и периферийных устройств.

На основе полученных результатов, был разработан действующий прототип системы «умного дома». В его возможности входят: ведение базы показателей температуры, влажности, освещенности и ее отражение на веб-странице с помощью счетчиков и графиков; управление через веб-страницу яркостью света; включение и выключение периферии с высоким напряжением через веб-страницу; управление ноутбуком через веб-страницу.

По моему мнению, для дальнейшего развития систем «умный дом» необходим единый стандарт. Он должен обеспечивать универсальное подключение как датчиков, так и периферийных устройств. Во-первых, это может способствовать снижению цен на устройства, которые требуются для построения системы. Во-вторых, это позволит упростить процесс проектирования и реализации таких систем. В будущем, построение системы «умного дома» должно напоминать игру в конструктор.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Mike Riley «Programming Your Home Automate with Arduino, Android, and Your Computer» - « The Pragmatic Bookshelf Dallas, Texas • Raleigh, North Carolina », 2012 г.
2. В. Архипов «Системы для «интеллектуального» здания» - "СтройМаркет", № 45 1999 г.
3. В. Харке «Умный дом. Объединение в сеть бытовой техники и системы коммуникаций в жилищном строительстве» - Техносфера, 2006 г.

Сайты производителей систем:

4. http://www.amx.com/
5. http://www.control4.com/
6. http://home-sapiens.ru/
7. http://www.crestron.com/
8. http://www.x10.com/
9. http://www.z-wave.com/
10. http://www.arduino.cc/
11. http://www.raspberrypi.org/
12. http://beagleboard.org/

Интернет источники:

13. http://habrahabr.ru/
14. http://wiki.amperka.ru/
15. http://www.cisco.com/

МОДЕЛЬНО - МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

MODEL - METHODICAL TOOLKIT OF MANAGEMENT BY COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Закирова Р.Р.
Уфимский филиал Финансового университете
При Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель:
к.э.н., доцент Гузаирова Гузель Ринаовна

Разработана многофакторная модель оценки конкурентоспособности продукции предприятия в зависимости от качества, цены, маркетинговой стратегии по продвижению продукции и цены сервисного обслуживания, как основных факторов, по которым предприятие испытывает наибольшее конкурентное давление. Данная модель может использоваться для проведения сравнительного анализа продукции в данной отрасли. Результаты анализа на основе полученных данных позволяют сделать более обоснованный выбор конкурентной стратегии предприятия.

Developed a multi-factor model of estimation of competitiveness of production of the enterprise depending on the quality, price, marketing strategies in promotion of production and the price of service, as the main factors on which the company is experiencing the greatest competitive pressures. This model can be used for a comparative analysis of products in the industry. The results of the analysis based on the data obtained allow to make a more informed choice of a competitive business strategy.

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество, конкурентное давление, маркетинговая стратегия.

Keywords: competitiveness, quality, competitive pressure, marketing strategy.

В результате анализа существующих моделей оценки конкурентоспособности, было выявлено, что они не учитывают специфику отечественного рынка – конкурентное давление, оказываемое на предприятие.

Для решения данной проблемы была разработана модель оценки конкурентоспособности продукции предприятия в зависимости от качества, цены, маркетинговой стратегии по продвижению продукции и цены сервисного обслуживания.

Изучение экономических аспектов конкурентоспособности позволило сделать вывод, что на уровень этого показателя традиционно/общепризнанно оказывают влияние цена и качество продукции. Рассмотрение эффективности маркетинговой стратегии как фактора влияющего на конкурентоспособность определено тем, что деятельность предприятия по продвижению своей продукции на рынок позволяет увеличить долю рынка, что приводит к повышению конкурентоспособности. Поэтому целесообразно для оценки конкурентоспособности учесть эффективность маркетинговых мероприятий. Значимым для потребителей является уровень расходов на обслуживание продукции в процессе использования: потребители предпочитают продукцию с более низким уровнем затрат на сервисное обслуживание. На основании этого был определен следующий фактор для оценки конкурентоспособности: цена сервисного обслуживания.

По нашему мнению, предлагаемый подход имеет преимущества по сравнению с ранее существующими. Во - первых, он позволяет учесть более широкий круг факторов, определяющих уровень конкурентоспособности, что делает данный способ оценки системным и комплексным. Во-вторых, в рассмотрение берутся факторы, по которым предприятие испытывает наибольшее конкурентное давление.

Показатель конкурентоспособности предложено представить как функцию от четырех переменных: качество продукции, цена продукции, эффективность маркетинговой стратегии, цена сервисного обслуживания.

$$К=f(\ Q,\ Ц,\ M,\ S\ ), \qquad (1)$$

где Q_i – показатель качества i-го вида продукции в течении времени t; $Ц_i$ – цена продукции в течении времени t; M_i – маркетинговая стратегия по продвижению продукции в течении времени t; S_i– цена сервисного обслуживания.

Для определения конкурентоспособности через указанные показатели представим изменение конкурентоспособности в виде дифференциала.

$$К' = \frac{\partial К}{\partial Q} dQ + \frac{\partial К}{\partial Ц} dЦ + \frac{\partial К}{\partial M} dM + \frac{\partial К}{\partial S} dS = К'_Q + К'_Ц + К'_M + К'_S\ , \qquad (2)$$

где $К_Q$ – приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от качества продукции; $К_Ц$ - приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от цены продукции; $К_M$ - приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от эффективной маркетинговой стратегии; $К_S$ - приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от цены сервисного обслуживания.

Полученная модель позволяет определить уровень конкурентоспособности продукции в зависимости от четырех важных факторов: качества, цены, эффективной маркетинговой стратегии и цены сервисного обслуживания.

Данная модель может использоваться для проведения сравнительного анализа продукции в данной отрасли. Результаты анализа на основе полученных данных позволяют сделать более обоснованный выбор конкурентной стратегии предприятия.

1. Представление функции конкурентоспособности как функции от четырех переменных:

$$К=f(\ Q,\ Ц,\ М,\ S\ )$$

где Q – показатель качества i-го вида продукции в течении времени t;

Ц – цена продукции в течении времени t;

М – маркетинговая стратегия по продвижению продукции в течении времени t;

S– цена сервисного обслуживания

2. Представление изменения конкурентоспособности в форме дифференциала

$$К' = \frac{\partial К}{\partial Q} dQ + \frac{\partial К}{\partial Ц} dЦ + \frac{\partial К}{\partial М} dМ + \frac{\partial К}{\partial S} dS = К'_Q + К'_Ц + К'_М + К'_S$$

где $К_Q$ – приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от качества продукции;

$К_Ц$ - приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от цены продукции;

$К_М$ - приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от эффективной маркетинговой стратегии;

$К_S$ - приращение конкурентоспособности продукции предприятия, зависящее от цены сервисного обслуживания.

3. Исследование зависимости конкурентоспособности от качества продукции

$0 \le Q \le 1$; где $0 \le \beta_1 \le 1$

$$\frac{\partial K_Q}{\partial Q} = \beta_1 Q \ ; \quad K_Q = \beta_1 \int Q \partial Q = \beta_1 (\frac{Q^2}{2} + C_Q) \ ; \quad \frac{\partial C_Q}{\partial Q} = 0$$

$C_Q = 0$, так как это произвольная постоянная.

4. Исследование зависимости конкурентоспособности от цены продукции

$0 \le Ц \le 1$ где $0 \le \beta_2 \le 1$

$$\frac{\partial K_Ц}{\partial Ц} = \frac{-\beta_2}{Ц} \ ; \ K_Ц = \beta_2 \int \frac{-\partial Ц}{Ц} = \beta_2 \left(-Ln Ц + C_Ц\right); \quad \frac{\partial C_Ц}{\partial Ц} = 0$$

$C_Ц = 0$, так как это произвольная постоянная.

5. Исследование зависимости конкурентоспособности от маркетинговой стратегии

$0 \le M \le 1$; где $0 \le \beta_3 \le 1$

$$\frac{\partial K_M}{\partial M} = \beta_3 M \quad K_M = \beta_3 \int M \partial M = \beta_3 (\frac{M^2}{2} + C_M)$$

$\partial C_M / \partial M = 0$; $C_M = 0$, так как это произвольная постоянная.

6. Исследование зависимости конкурентоспособности от цены сервисного обслуживания

$0 \le S \le 1$; где $0 \le \beta_4 \le 1$

$$\frac{\partial K_S}{\partial S} = \frac{-\beta_4}{S}; \ K_S = \beta_S \int \frac{-\partial S}{S} = \beta_4 \left(-Ln S + C_S\right)$$

$\partial C_S / \partial S = 0$; $C_S = 0$, так как это произвольная постоянная.

7. Модель определения конкурентоспособности продукции

$$K = \frac{\beta_1 Q^2}{2} - \beta_2 Ln Ц + \frac{\beta_3 M^2}{2} - \beta_4 Ln S \qquad \sum_{i=1}^{n} \beta_n = 1.$$

Рисунок 1 – Модель оценки конкурентоспособности продукции предприятия

Библиографический список

1. Анн Х.: Конкурентоспособность. Учебник для вузов. 3-е изд. \ Х. Анн, Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич; под ред. Г.Л. Багиева. – Спб.: Питер, 2005. – 736 с.

2. Гайнанов Д. А., Гузаирова Г. Р. Экономико-математическая модель оценки конкурентоспособности предприятия // Вестник УГАТУ: научн. журн. Уфимск. гос. авиац. техн. ун-та. – Уфа, 2010. Т.14, №5(40), С. 243 – 246.

3. Гареева Г. Р. (Гузаирова Г. Р.) Расчет влияния переменных на конкурентоспособность продукции с помощью метода цепных подстановок / Г. Р. Гареева (Г. Р. Гузаирова), А. В. Акишева, М. Н. Волкова, И. П. Геращенко и др. // Современная модель эффективного бизнеса: Научная монография: книга 5. – Центр научного сотрудничества. –Новосибирск, 2009. С. 36 – 45.

4. Гареева Г.Р. (Гузаирова Г.Р.) Результаты влияния изменения себестоимости и цены на прибыль предприятия / Г.Р. Гареева (Г. Р. Гузаирова), А. Д. Бояров, М. Н. Волкова, И. З. Гарафиев и др. // Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: Научная монография: книга 7. - Центр научного сотрудничества. - Новосибирск, 2009. - С. 236-244.

5. Гузаирова Г. Р. Функциональная модель оценки конкурен-тоспособности // Экономика и управление: научно- практический журнал. – Уфа, 2010, №4(96), С.104 – 109.

6. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. Пособие. – М.: Высшее образование, 2007. – 390с.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ КАК МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

BALANCE SHEET STRUCTURE OPTIMIZATION BASED MODELS OF MATHEMATICAL PROGRAMMING AS A METHOD OF ENSURING LIQUIDITY AND FINANCIAL STABILITY OF ORGANIZATION

Костина В.А.
Студентка, Брянский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Брянск
Научный руководитель: к. т. н., доцент Малашенко В.М.

Аннотация

В работе рассматривается методика анализа финансового состояния предприятия, основанная на совместном использовании методов теории оптимизации и эконометрических моделей. Применение на практике предлагаемого подхода позволит не только повысить достоверность финансового анализа, но и может способствовать формированию рациональной структуры имущества и капитала предприятия, обеспечивающей максимальную ресурсоотдачу.

The paper deals with methods of analyzing the financial condition of the company, based on the combined use of methods of optimization theory and econometric models. The practical application of the proposed approach will not only improve the reliability of financial analysis, but also will contribute to a rational structure of assets and capital of the enterprise, providing maximum asset turnover.

Ключевые слова

Производственная функция, капиталоотдача, ресурсоотдача, ликвидность, финансовая устойчивость, регрессия, оптимизационная модель.

Production function, capital productivity, asset turnover, liquidity, financial

stability, regression, optimization model.

Выручка от реализации продукции является важнейшим результатом производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, который, в основном, соответствует принятому в мировой практике показателю «объем продаж». В процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг создается новая стоимость, напрямую зависящая от размера выручки. Поскольку выручка от продаж обычно составляет наибольший удельный вес в совокупном доходе предприятия и от неё зависит его рентабельность и устойчивость финансового положения, одним из главных вопросов, решаемых в процессе выработки решений по повышению эффективности деятельности предприятия, является получение максимально возможной выручки в сложившихся условиях его функционирования.

Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что только эффективное использование активов, собственного и заемного капитала позволяет генерировать наибольший объем дохода и, как следствие, получать максимальную прибыль. Для того чтобы обеспечить стабильное превышение доходов над расходами и создать условия для самовоспроизводства, предприятие должно иметь гибкую структуру капитала, движение которого следует организовать таким образом, чтобы обеспечивалось поддержание стабильного уровня платежеспособности и финансовой устойчивости. Доходы и расходы предприятия, которые представлены в отчете о финансовых результатах, дают обобщенную характеристику финансовых результатов в зависимости от изменений в составе имущества и обязательств, показанных в бухгалтерском балансе, что позволяет говорить о сложившейся взаимосвязи между состоянием активов и размером полученного дохода от реализации.

В настоящее время вопрос о направленности причинно-следственной взаимосвязи между показателями бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах является предметом дискуссии. Так, американский

экономист И. Фишер считает, что ресурсы предприятия — это следствие потока капитала, поэтому отчет о финансовых результатах — причина, а бухгалтерский баланс — следствие, поскольку последний лишь отражает наличие ресурсов. Американский бухгалтер Д.Р. Скотт, наоборот, исходит из того, что выручка, а значит и прибыль — это только результат эффективности использования ресурсов, следовательно, бухгалтерский баланс — причина, а отчет о финансовых результатах — следствие, и его показатели образуются как результат трансформации имущества (капитала) в денежный поток. В качестве моделей такого процесса можно рассматривать зависимости выручки от продаж от показателей баланса предприятия. Рассмотрим методику их построения.

В целях снижения размерности моделей отдельные статьи актива и пассива целесообразно сгруппировать в агрегаты, для чего, в частности, можно использовать общепринятую группировку активов по степени ликвидности, а пассивов по степени срочности. В соответствии с ней активы представляются в виде следующих агрегатов: $A1$ — высоколиквидные активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения); $A2$ — активы со средней скоростью реализации (дебиторская задолженность); $A3$ — медленно реализуемые активы (запасы, НДС по приобретенным ценностям, прочие оборотные активы); $A4$ — внеоборотные активы. Соответственно для пассивов агрегация следующая: $П1$ — кредиторская задолженность; $П2$ — краткосрочные пассивы (краткосрочные заёмные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства); $П3$ — долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов); $П4$ — собственный капитал [2].

Используя приведенную группировку, процесс образования выручки как результат использования активов может быть представлен в виде общей модели:

$$B = f(A1, A2, A3, A4), \quad (1)$$

где B — нетто-выручка от реализации продукции за отчетный период; $A1$–$A4$ — средняя величина соответствующей группы актива; f — некоторая математическая функция.

Математическую функцию, описывающую зависимость между элементами баланса и выручкой, следует выбирать достаточной простой, так чтобы ее параметры могли содержательно интерпретироваться. Наиболее часто в экономической практике для описания монотонных связей между финансовыми показателями применяются линейная, степенная, показательная и логарифмическая функции. Если отсутствуют какие-либо конкретные предположения о форме связи, то обычно используется линейное уравнение. В этом случае модель выручки по активам будет иметь следующий вид:

$$B_A = k_0 + k_1 A1 + k_2 A2 + k_3 A3 + k_4 A4, \qquad (2)$$

где k_0 — свободный коэффициент; k_1–k_4 — угловые коэффициенты, характеризующие количественное влияние соответствующих групп активов на формирование выручки от продаж.

Угловые коэффициенты k_1–k_4 показывают, на сколько в среднем увеличивается выручка от продаж при росте стоимости соответствующей группы актива на одну денежную единицу, что позволяет рассматривать эти величины в качестве показателей эффективности отдачи групп активов в данных производственно-хозяйственных условиях функционирования предприятия. Так, коэффициент k_1 показывает, сколько рублей в среднем приносит каждый дополнительный рубль денежных средств и других высоколиквидных активов. Коэффициент k_2 характеризует эффективность коммерческого кредитования предприятием потребителей своей продукции, k_3 — интенсивность использования материальных оборотных активов, а k_4 — фондоотдачу. Угловые коэффициенты могут иметь и отрицательное значение. Это означает, что соответствующий актив использовался недостаточно эффективно, поскольку его рост не сопровождался адекватным увеличением продаж. Сравнение угловых коэффициентов между собой позволяет установить, какая из групп активов в большей степени влияет на прирост или сокращение выручки от продаж. Свободный коэффициент k_0 не имеет экономической интерпретации и служит лишь для масштабного согласования показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Схожие модели можно построить и для пассива:

$$B_{П} = g(П1, П2, П3, П4); \quad (3)$$

$$B_{П} = l_0 + l_1 П1 + l_2 П2 + l_3 П3 + l_4 П4, \quad (4)$$

где $П1$–$П4$ — среднее значение соответствующей группы пассива; g — математическая функция; l_0 — свободный коэффициент; l_1–l_4 — угловые коэффициенты, характеризующие влияние изменения размера соответствующей группы пассива на изменение объема продаж.

Представленные модели фактически представляют собой производственные функции, поскольку они связывают переменные величины затрат с величиной выпуска продукции. Коэффициенты таких моделей могут быть определены исходя из теоретических соображений, однако на практике этот подход является труднореализуемым, поскольку требует анализа большого объема информации относительно взаимодействия между собой многочисленных факторов, влияющих на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Вместе с тем, если имеются данные бухгалтерской отчетности за несколько последовательных периодов времени, то указанные модели могут быть построены с помощью метода регрессионного анализа, для чего, в частности, могут использоваться программные средства автоматизации статистического анализа: Excel, Statistica, SPSS, EViews, Gretl и др.

Одной из важнейших предпосылок проведения достоверного регрессионного анализа является то условие, что объём исходной статистической совокупности должен в несколько раз превосходить число факторных переменных, включенных в модель. Это, к примеру, означает, что если для построения модели будут использоваться квартальные данные, то они должны быть взяты не менее чем за три, а еще лучше — за четыре года. Перед построением уравнения регрессии целесообразно провести корреляционный анализ исходных данных с целью выявления линейнозависимых агрегатов баланса. Так, если коэффициент корреляции между двумя группами актива (пассива) превышает по модулю 0,7–0,8, то эти группы считаются коллинеарными и их желательно объединить. Если тесными линейными

зависимостями связаны между собой несколько групп, т. е. имеет место мультиколлинеарность, то объединению подвергаются все такие группы. Иногда, несмотря на мультиколлинеарность, полезным может оказаться и построение уравнения со всеми группами актива (пассива), после анализа которого и принимается окончательное решение об объединении групп.

После построения уравнения регрессии следует проверить его статистическую значимость по *F*-критерию Фишера и статистическую значимость угловых коэффициентов по *t*-критерию Стьюдента. Статистически значимые угловые коэффициенты могут использоваться для количественного анализа влияния изменения соответствующей группы актива (пассива) на изменение выручки от продаж. Для общей оценки качества регрессии могут использоваться традиционные показатели: множественный коэффициент детерминации R^2, стандартная ошибка регрессии, средняя относительная ошибка аппроксимации, статистика Дарбина-Уотсона и др. [1].

Построение регрессионных моделей выручки от продаж позволяет определить, каким образом следует изменять структуру баланса для получения максимальной ресурсоотдачи. Однако такие изменения не могут быть произвольными, поскольку устойчивое функционирование и развитие предприятия может обеспечиваться лишь в условиях поддержания стабильного финансового состояния. Это означает, что ключевыми показателями, позволяющими судить об эффективности использования средств и имущества предприятия и, как следствие, полноты реализованной возможности получения наибольшего дохода, являются показатели ликвидности и финансовой устойчивости. Их значения, находящиеся в рекомендуемых пределах, говорят о рациональности использования ресурсов, и, наоборот, существенные отклонения от общепринятых рекомендаций свидетельствуют о перекосах в структуре баланса, которые могут привести к негативным последствиям.

Важным критерием, используемым при оценке финансового состояния предприятия, является ликвидность его бухгалтерского баланса, для оценки которой проводится сравнение групп активов $A1$–$A4$ с соответствующими

группами пассивов *П*1–*П*4. Э дополняют расчетом коэффициентов ликвидности; для диагностики финансовой устойчивости используется система коэффициентов, характеризующих зависимость от внешних источников финансирования и состояние собственных оборотных средств.

Структура активов и пассивов платежеспособного предприятия, устойчиво функционирующего в течение длительного периода времени, должна отвечать требованиям, которые определяются рекомендуемыми значениями показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Наличие множества противоречивых условий и ограничений, накладываемых на соотношения статей актива и пассива баланса, затрудняет непосредственное определение такой структуры и требует применения специальных математических методов и моделей

Теория оптимального программирования позволяет представить формирование рациональной структуры бухгалтерского баланса как классическую задачу оптимизации, в модель которой входят три основных элемента: 1) управляемые переменные — размеры оптимизируемых элементов баланса; 2) целевая функция — математическое описание основного критерия оптимальности; 3) функциональные ограничения — рекомендуемые значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Управляемыми переменными задачи оптимизации могут быть величины рассмотренных групп активов и пассивов: *А*1, *А*2, *А*3, *А*4, *П*1, *П*2, *П*3, *П*4. Критерием оптимальности является наибольшая выручка от продаж, которая связана с управляемыми переменными регрессионными зависимостями (1)–(4). Поскольку актив и пассив баланса фактически отражают одно и то же с разных сторон и являются равноценными, то компромиссной целевой функцией может быть среднее значение выручки по активу и пассиву:

$$B = \frac{B_A + B_П}{2} = \frac{f(A1,A2,A3,A4) + g(П1,П2,П3,П4)}{2} = \\ = \frac{k_0 + k_1 A1 + k_2 A2 + k_3 A3 + k_4 A4 + l_0 + l_1 П1 + l_2 П2 + l_3 П3 + l_4 П4}{2} \to \max. \quad (9)$$

Учет основных соотношений структурных групп активов и пассивов с точки зрения обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости

реализуется через множество допустимых решений задачи, определяемое системой ограничений, накладываемых на изменение управляемых переменных. Само решение задачи оптимизации заключается в нахождении таких значений управляемых переменных $А1–А4$, $П1–П4$, для которых выполняются все условия платежеспособности и финансовой устойчивости и одновременно достигается наибольшее значение целевой функции (9).

Оптимальная структура баланса теоретически должна обеспечивать максимальную в данных условиях капиталоотдачу и стабильное финансовое состояние предприятия. Если фактические показатели бухгалтерского баланса незначительно отклоняются от найденных оптимальных значений, то их можно рассматривать как вполне приемлемые для текущих условий функционирования предприятия; существенные же расхождения и перекосы в структуре актива и пассива свидетельствуют о серьезных проблемах в части ликвидности и финансовой устойчивости.

Построение оптимального баланса на основе текущих данных бухгалтерского учета даст возможность менеджменту предприятия проводить объективный мониторинг его финансового состояния, поддерживать ликвидность и финансовую устойчивость на заданном уровне и оперативно вмешиваться в ситуацию при существенном отклонении фактических показателей от оптимальных значений. Кроме того, предложенная методика может стать элементом комплексной оценки эффективности функционирования организации. Значимость её применения видится в возможности оперативного выявления активов и обязательств, имеющих низкую отдачу, и изыскании резервов повышения доходности деятельности, что позволит своевременно внести необходимые коррективы в формирование источников финансирования и направлениях размещения капитала для обеспечения устойчивого функционирования предприятия в изменяющихся экономических условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие / И. В. Орлова, В. А. Половников. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 389 с.

2. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / Н. В. Колчина и др.; под ред. Н. В. Колчиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 407 с.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СЛУЧАЙНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

FORECASTING OF STOCHASTIC PROCESSES ON THE EXAMPLE OF THE SHARES OF RUSSIAN COMPANIES IN THE BANKING SECTOR

Красулин Артем Андреевич

Московский государственный университет

им. М.В. Ломоносова

Физический факультет

Москва

Научный руководитель: Чуличков Алексей Иванович, д.ф.-м.н., проф.

Аннотация

В данной работе изучаются случайные процессы на примере цен закрытия акций компаний российского банковского сектора. Приведены методы прогнозирования их динамики в краткосрочном периоде. В практической части работы построены модели, позволяющие получать будущие значения цен активов для четырех крупнейших компаний из данного сектора. Проведен анализ построенных моделей и даны рекомендации по их применению.

Stochastic processes were considered in this paper on the example of shares prices of Russian banking sector companies. Their dynamics are studied by econometrics methods for forecasting in the short term. The constructed models allow to receive future values of asset prices for the four largest companies of the banking sector. The analysis of models was done in the paper and the recommendations of the application were given.

Ключевые слова

Случайные процессы, финансовые рынки, эконометрическое моделирование, прогнозирование.

Key words: stochastic processes, financial markets, econometric modelling, forecasting.

Случайные процессы достаточно часто встречаются в окружающем нас мире. Наиболее интересно рассмотрение стохастических процессов в физике и экономике, где они играют существенную роль. Так, например, во многих оптических системах, детерминированный сигнал, проходящий через неоднородную среду, на выходе имеет стохастическую модуляцию.

В экономике случайные процессы встречаются так же часто, как и в физике. Особый интерес представляет изучение цен акций на финансовых рынках, динамику которых можно прогнозировать при помощи моделей временных рядов. По индикаторам финансовых рынков можно оценить состояние экономики в целом. В связи с этим, тема научной работы, посвященная разработке математических моделей случайных процессов для прогнозирования акций компаний банковского сектора является весьма актуальной.

Целью работы является построение моделей цен акций российских компаний банковского сектора для изучения случайных процессов на финансовых рынках.

Теория авторегрессионных моделей

Для описания поведения и прогнозирования случайных процессов в данной работе используется модели временных рядов, теоретические основы и практические примеры применения которых представлены в трудах [1,2].

Изложу краткую теоретическую основу построения модели ARIMA(p, d, q), используемой в работе. Данная модель получается путем d кратного интегрирования модели авторегрессии-скользящего среднего (ARMA(p, q)).

$$Y_t = \Phi_1 Y_{t-1} + \Phi_2 Y_{t-2} + \ldots + \Phi_p Y_{t-p} + e_t - \Theta_1 e_{t-1} + \Theta_2 e_{t-2} + \ldots + \Theta_q e_{t-q},$$

где p – порядок модели авторегрессии AR(p), а q – порядок модели скользящего среднего MA(q). Разность порядка d ряда $\{X_t\}$ вычисляется по формуле $W_t \equiv \nabla^d Y_t = (1 - B)^d Y_t = (\sum_{j=0}^{d} (-1)^j C_в^j B^j) Y_t = \sum_{j=0}^{d} (-1)^j C_в^j Y_{t-j}$.

Полученная модель универсальна: она может быть применена как к стационарным временным рядам (d=0), так и к нестационарным временным рядам.

Построение модели авторегрессии

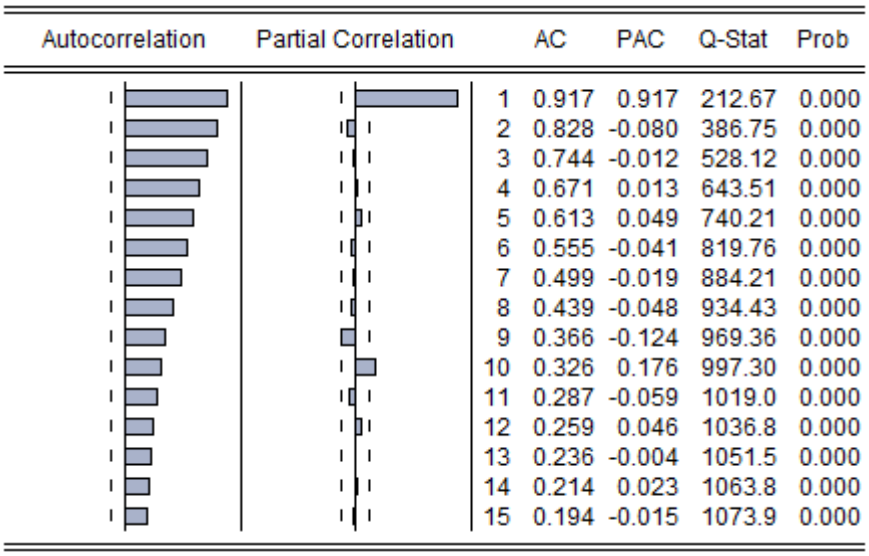
1. Идентификация модели
    - Получение стационарного ряда, построение ACF и PACF функций.
    - Построение гипотез на основе ACF и PACF о возможных порядках авторегрессии (p) и скользящего среднего (q).
2. Оценка модели и проверка адекватности модели
    - Для модели оцениваются параметры и вычисляются остатки.
    - Проведение тестов: Акаике, Шварца.
3. Прогнозирование
    - Построение прогноза на основе построенной модели и оценках параметров.

Практическое применение модели ARIMA(p,q,r)

Данными для построения моделей являются цены акций ММВБ за годовой период, взятые с сайта компании «Финам»

Сбербанк

Построим модель ARIMA для данной компании. Как видно из коррелограммы, ACF экспоненциально затухает, а PACF имеет выброс лишь при сдвиге по времени, равном единице. Таким образом, текущий временной ряд хорошо прогнозируется при помощи модели ARIMA(1,0,0).



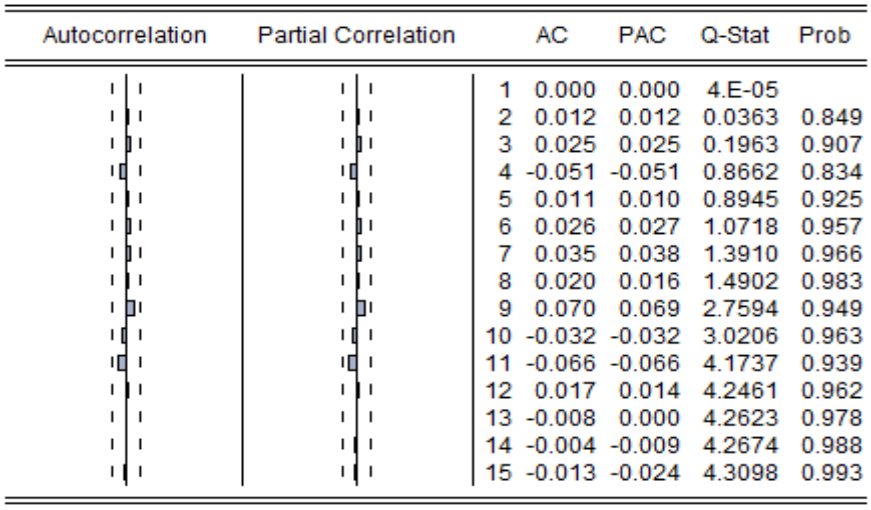
Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	0.917	0.917	212.67	0.000
		2	0.828	-0.080	386.75	0.000
		3	0.744	-0.012	528.12	0.000
		4	0.671	0.013	643.51	0.000
		5	0.613	0.049	740.21	0.000
		6	0.555	-0.041	819.76	0.000
		7	0.499	-0.019	884.21	0.000
		8	0.439	-0.048	934.43	0.000
		9	0.366	-0.124	969.36	0.000
		10	0.326	0.176	997.30	0.000
		11	0.287	-0.059	1019.0	0.000
		12	0.259	0.046	1036.8	0.000
		13	0.236	-0.004	1051.5	0.000
		14	0.214	0.023	1063.8	0.000
		15	0.194	-0.015	1073.9	0.000

Рис.1. Автокорреляционная и частная автокорреляционная функции

Уравнение авторегрессии можно представить следующим образом:

$$Y_t = 0{,}9988 \cdot Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

Далее проверим модель на адекватность, построим автокорреляционные функции для остатков и проверим значения Q-статистики:



Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	0.000	0.000	4.E-05	
		2	0.012	0.012	0.0363	0.849
		3	0.025	0.025	0.1963	0.907
		4	-0.051	-0.051	0.8662	0.834
		5	0.011	0.010	0.8945	0.925
		6	0.026	0.027	1.0718	0.957
		7	0.035	0.038	1.3910	0.966
		8	0.020	0.016	1.4902	0.983
		9	0.070	0.069	2.7594	0.949
		10	-0.032	-0.032	3.0206	0.963
		11	-0.066	-0.066	4.1737	0.939
		12	0.017	0.014	4.2461	0.962
		13	-0.008	0.000	4.2623	0.978
		14	-0.004	-0.009	4.2674	0.988
		15	-0.013	-0.024	4.3098	0.993

Рис.2. ACF и PACF остатков, Q-статистика

Исходя из результатов, представленных в таблицах на рис.2., делаем вывод об адекватности модели. Далее построим ряд значений по модели ARIMA(1,0,0) и сравним с изменением реальных цен.

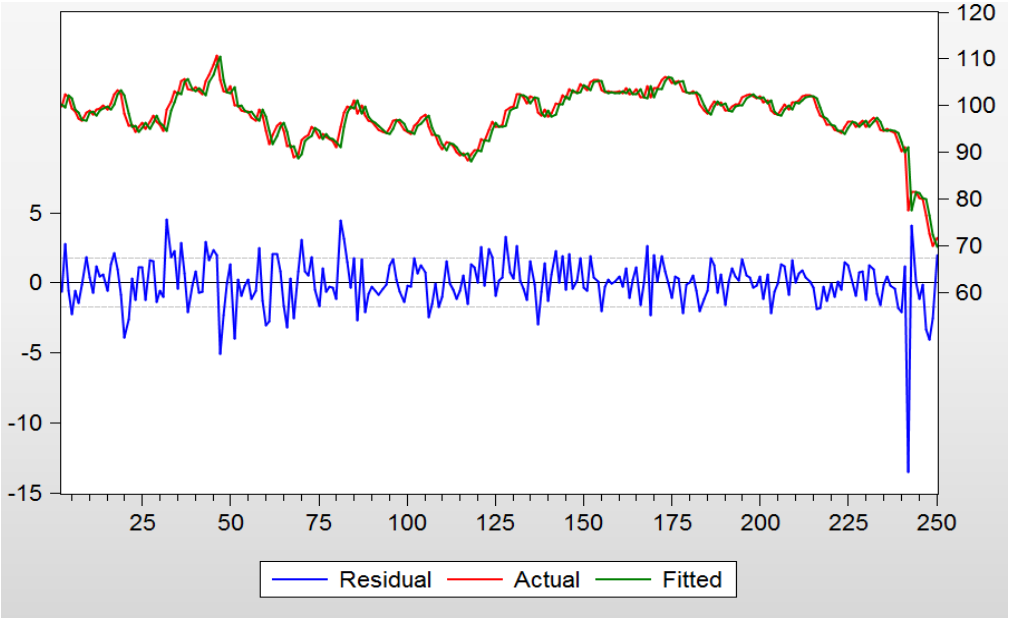


Рис.3. График изменения стоимости акций банка Сбербанк

Из графика видно, что значения модели близки к реальным данным. Параметры функции остатков близки к белому шуму, что говорит об адекватности построенной модели.

Построим прогноз на краткосрочный период.

Таблица 1. Прогнозирование динамики акций Сбербанка

Период	Реальные значения, руб.	Прогноз, руб.	Ошибка прогноза, %	Доверительные интервалы, руб.	
				Левая граница	Правая граница
1	76,97	71,60	6,96	67,06	76,15
2	81,43	71,46	12,24	72,27	81,36
3	80,83	71,32	11,76	76,72	85,81

Модель ARIMA не прогнозирует резкие скачки цен, а может быть использована только для тех случаев, когда цена акции зависит только от своих предыдущих значений, и не зависит от остальных макро- и микроэкономических параметров.

Кроме того, как видно из прогноза, модель адекватно прогнозирует краткосрочные периоды. Так, прогноз на первый период достаточно адекватен.

Дальше идет увеличение ошибки прогноза и несоответствие реальным данным. Как видно из графика стоимости акций Сбербанка (рис.3.) в настоящее время происходит резкий скачок цен акций данной компании. Кроме того, в функции остатков, имеющей вид белого шума, виден резкий выброс, что говорит о не прогнозируемости рынка в данный временной период. Для достоверного применения данной модели необходимо дождаться стабилизации финансового рынка.

Для остальных трех компаний построение модели авторегрессии совпадает с уже построенной моделью для Сбербанка. В связи с этим для экономии места в работе приведены только итоговые результаты и выводы. Все эти три компании прогнозируются моделью ARIMA(1,0,0)

ВТБ

$Y_t = 0{,}9982 \cdot Y_{t-1} + \varepsilon_t$ - уравнение авторегрессии для компании ВТБ

Временной ряд для данной компании почти в точности совпадпет с временным рядом для Сбербанка.

Таблица 2. Прогнозирование динамики акций ВТБ

Период	Реальные значения, руб.	Прогноз, руб.	Ошибка прогноза, %	Доверительные интервалы, руб.	
				Левая граница	Правая граница
1	0,0331	0,0322	2,79	0,02993	0,03442
2	0,0343	0,0321	6,40	0,03078	0,03527
3	0,0342	0,0320	6,18	0,03199	0,03648

Данная модель адекватна на всем временной периоде, для которого строился прогноз, так как реальные данные не выходят за границы доверительных интервалов модели. Из таблицы видно, что прогноз для первого периода имеет ошибку всего 2,7 процента, и достаточно точно соответствует реальным значениям.

Росбанк

Уравнение авторегрессии для Росбанка имеет вид:

$$Y_t = 0{,}9964 \cdot Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

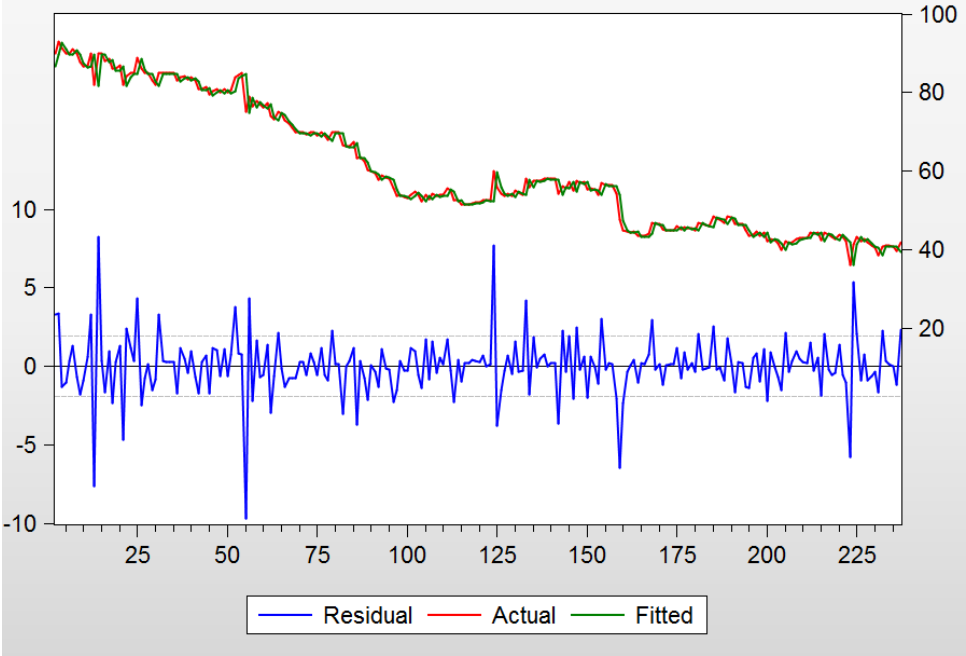


Рис.8. График изменения стоимости акций Росбанка

Таблица 3. Прогнозирование динамики акций Росбанка

Период	Реальные значения, руб.	Прогноз, руб.	Ошибка прогноза, %	Доверительные интервалы, руб.	
				Левая граница	Правая граница
1	40,80	40,71	0,20	37,11	44,62
2	41,00	40,63	0,88	36,89	44,40
3	41,02	40,55	1,13	37,09	44,60

Для данной компании модель ARIMA прогнозирует цены закрытия акций наилучшим образом. Как видно из таблицы, прогноз является достоверным и очень точным. Однако, как можно оценить по графику изменения стоимости акций данной компании, в последние временные периоды не происходит резких изменений цен, а ряд является стационарным. Именно поэтому модель ARIMA дает наилучшие прогнозные оценки.

УралСиб

Уравнение авторегрессии имеет следующий вид для данной модели:

$$Y_t = 0{,}9959 \cdot Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

График изменения стоимости акций банка УралСиб совпадает достаточно точно с тем же графиком для Росбанка.

Таблица 4 Прогнозирование динамики акций

Период	Реальные значения, руб.	Прогноз, руб.	Ошибка прогноза, %	Доверительные интервалы, руб.	
				Левая граница	Правая граница
1	0,0298	0,0297	0,2	0,0238	0,0356
2	0,0300	0,0297	1,0636	0,0238	0,0356
3	0,0302	0,0296	1,8178	0,0240	0,0358

Как и для Росбанка, резких колебаний цен в последние временные периоды не происходит. Динамика цен акций не демонстрирует резкого спада, как для ВТБ и Сбербанка. Поэтому модель точно описывает стоимость для первых двух периодов.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Построение моделей ARIMA является достоверным методом для краткосрочных прогнозов временных рядов. Такие модели можно использовать только для стационарных временных рядов, в которых текущие значения зависят только от предшествующих и не зависят от остальных внешних факторов.

Исследуя функции остатков для цен закрытия акций, можно прийти к следующему выводу: ряд данных является белым шумом с определенными экстремальными выбросами в тех точках, для которых поведение стоимости акций претерпевает резкие изменения. В точках смены роста акции на падение невозможно точно прогнозировать поведение моделью ARIMA. Модель точно описывает поведение временного ряда. Об этом так же можно судить по

полученным автокорреляционным и частным автокорреляционным функциям остатков.

В качестве результата анализа банковского сегмента можно выделить следующую зависимость: несмотря на отличие компаний между собой, временные ряды, образованные ценами закрытия акций, могут быть описаны моделью ARIMA с идентичными параметрами.

Библиографический список

1. Трегуб И.В. Методика построения модели ARIMA для прогнозирования динамики временных рядов (статья) Печатная

   Лесной вестник. – М., МГУЛ, 2010, № 5 (81) – С.179–184.

2. Трегуб И.В. Имитационное моделирование. М.: Финакадемия, 2007. С.57.

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАЛЬНЫХ ПОТЕРЬ ПОРТФЕЛЯ ОДНОРОДНЫХ ССУД НА ОСНОВАНИИ РАННИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОСРОЧКИ

ANALYSIS OF RELIABILITY OF PHL'S NET CREDIT LOSS FORECASTING BASED ON EARLY INDICATORS OF DELINQUENCY

Мальцева Т.А.
Студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
риск-аналитик ОАО НБ «ТРАСТ»
Москва
Научный руководитель :к.ф.-м.н., доцент Аль-Натор М.С.

Аннотация

В данной работе рассматривается гипотеза о верности прогнозных значений показателей поздней просрочки на основе ранних. Для анализа используются фактические данные по просрочкам кредитных договоров заемщиков НБ «Траст». В результате исследований гипотеза отвергается для большинства типов кредитов, за исключением краткосрочных. Особенностью данной работы является представление части ее результатов на комитете по рискам блока управления рисками, одобрение и включение в методологию определения KPI по банку.

Annotation

This article presents analysis of reliability of hypothesis which means that indicator of debt on early term can be used in forecasted indicator of debt on late term. Real borrowers' delinquency of NB «Trust» was used as research base. As a result hypothesis is rejected for a majority of credits' types except of short-term loans. One of peculiarities of the article is it's practical value. Results of the research had been presented in Risk Committee of Risk Management Block, approved and included in methodology of KPI identification.

Ключевые слова

Финальные потери (NCL), портфель однородных ссуд, показатель задолженности «fpd7+,sum» ,показатель задолженности «0+@1mob,sum» , просроченная и текущая части основного долга, поколение жизни кредита, целевой показатель эффективности (KPI).

Key words: net credit loss (NCL), portfolio of homogeneous loans (PHL), indicator of delinquency «fpd7+,sum», indicator of delinquency «0+@1mob,sum», expired and current debt, gen, key performance indicators (KPI).

В банковской практике прогнозирование финальных потерь по просроченной задолженности портфеля однородных ссуд (ПОС) часто проводится на основании ранних показателей просрочки, таких как, fpd7+,sum и 0+@1mob,sum. При этом под определением ПОС подразумевается совокупность ссуд, схожих по типу заемщика, кредитным рискам и прочим аналогичным определяющим признакам. Просроченной задолженностью является сумма своевременно не произведенных платежей в счет погашения основного долга по кредитной сделке.

В данном исследовании выбран показатель ранней просрочки 0+@1mob,sum. Значение показателя 0+ рассчитывается как отношение суммы основного долга (ОД - просроченной и текущей частей) по кредитам, сгруппированным по месяцу выдачи (поколению), с одним пропущенным платежом, к общей сумме выдачи в данном поколении:

$$0+= \frac{\sum \text{ОД}}{\sum \text{Выдачи}} * 100\%.$$

То есть 0+@1mob – отношение ОД по кредитам, которые на 1 месяце жизни находятся в просрочке 0+, к сумме выдач в данном поколении. Платеж считается пропущенным, если произведен позже указанной в графике платежей даты.

В качестве показателя финальных потерь выбран 90+,sum – отношение ОД по кредитам с четырьмя пропущенными платежами к общей сумме выдач в данном поколении.

При таком подходе часто происходит ошибка второго рода, когда принимается гипотеза о том, что связь между показателями ранней и поздней просрочек сильная.

Для того чтобы это проверить, на примере НБ «ТРАСТ» займы по кредитным договорам были разбиты на портфели однородных ссуд в зависимости от среднего срока и классифицированы как краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Класс продукта	**Группа продукта**	**Средний срок кредита, мес.**
Краткосрочные	**POS-кредит** (на покупку товара в рассрочку)	13-16
Среднесрочные	**Кредиты наличными Экспресс** (без справок и поручителей)	19-28
	Кредиты наличными не Экспресс	40-44
Долгосрочные	**Кредиты для существующих клиентов Экспресс и не Экспресс**	47-48

Табл.1. Классификация портфелей однородных ссуд

Портфели однородных ссуд были проанализированы на наличие связей между показателями финальных потерь 90+, sum и ранними просрочками 0+, sum для поколений кредитов январь 2011г.-август 2103г. по уравнению регрессии:

$$90 + @N\ mob_i, sum = a_1 * (0 + @K\ mob)_i + b_{1,}$$

где i – поколение выдачи, N и K – возраст кредитов, попавших в просрочку, соответственно, 90+ и 0+.

Возраст N определяется по стабилизации показателя поздней просрочки для каждого ПОС в зависимости от срока продукта. Возраст K – минимальное количество месяцев жизни кредитов, попавших в просрочку

0+, с которого надежность прогнозирования поздней просрочки становится не менее 75% и далее с ростом возраста не уменьшается. Надежность характеризуется коэффициентом детерминации R^2.

Результаты регрессионного анализа связи между ранней и поздней просрочками приведены в таблице 2.

Класс продукта	**Группа продукта**	**Поздняя просрочка**	**Ранняя просрочка**	**Связь между поздней и ранней просрочками**	**Рекомендуемая для прогноза просрочка**	**Связь между поздней и рекомендуемой просрочками**
Краткосрочные	**POS-кредит** (на покупку товара в рассрочку)	90+@6mob	0+@1mob	86%	0+@1mob	86%
Среднесрочные	**Кредиты наличными Экспресс** (без справок и поручителей)	90+@12mob	0+@1mob	42%	0+@3mob	92%
	Кредиты наличными не Экспресс	90+@12mob	0+@1mob	23%	0+@7mob	75%
Долгосрочные	**Кредиты для существующих клиентов Экспресс и не Экспресс**	90+@16mob	0+@1mob	2%	0+@10mob	78%

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа

После интерпретации результатов регрессионного анализа следуют ниже приведенные выводы:

1. По статистике для краткосрочных кредитов рост целевых показателей ранней просрочки 0+@1mob на 20% приводит к повышению поздних целевых показателей 90+@6mob на 20% в 86% случаев. К данной группе относятся POS-кредиты. Из-за короткого срока договоров связь между просрочками сильная.
2. Для среднесрочных кредитов рост целевых показателей 0+@1mob влияет на рост поздних целевых показателей 90+@12mob лишь в 42% случаев. Регрессионный анализ показал, что крепкая связь между показателями проявляется на 3 месяце жизни с просрочкой 0+ и 92%

случаев повышения целевых показателей ранней просрочки 0+@3mob приводят к росту целевых показателей 90+@12mob.

3. Несмотря на небольшие по продолжительности сроки кредитов группы Кредиты наличными Экспресс, эти продукты отличаются по тесноте связи ранней и поздней просрочек от других среднесрочных продуктов. Возраст кредитов, попавших в просрочку 0+, на котором изменение целевых показателей влияет на соответствующее изменение целевых показателей 90+@12mob – седьмой, т.е. спустя два квартала после выдачи кредита. Влияние наблюдается в 75% случаев. Рост целевых показателей 0+@12mob приводит к росту целевых показателей 90+@12mob только в 23% случаев.
4. У долгосрочных кредитов процент случаев, при котором рост целевых значений 0+@1mob влечет соответствующий рост целевых значений 90+@16mob, составляет около 2%. На десятом месяце жизни договора (начало четвертого квартала) эта цифра возрастает до 78%.

Таким образом, гипотеза о верности прогнозных значений показателей поздней просрочки на основе ранних показателей, таких как 0+@1mob, отвергается для большинства кредитов, за исключением краткосрочных. С целью предотвращения ошибок в прогнозировании финальных потерь, рекомендуется по среднему сроку кредита выбирать возраст жизни ранней просрочки, на котором связь между показателями будет сильной и стабильной.

Поскольку исследование проводилось непосредственно по месту работы, в качестве теоретической и методологической основы использовались справочники банка, которые не представлены в открытом доступе. В связи с этим они не указываются в библиографическом списке.

ГИБРИДНЫЙ НЕЙРОСЕЕТВОЙ МЕТОД ПОСТРОЕНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ БАНКРОТСТВ ПРИ НЕПОЛНЫХ ДАННЫХ

HYBRID NAROEITO METHOD OF CONSTRUCTING DYNAMIC MODELS OF BANKRUPTCIES IN CASE OF INCOMPLETE DATA

Мурзина Е. А.
магистрант 2-го года обучения филиала Финуниверситета в г. Уфе

Научные руководители:
д.т.н., профессор Горбатков Станислав Анатольевич
к.т.н. Фархиева Светлана Анатольевна
Белолипцев Илья Игоревич

Аннотация

Предложен нейросетевой гибридный метод оценки вероятности развивающегося во времени риска банкротства предприятий. Метод ориентирован на применение в сложных условиях моделирования: неполноты данных и сильного их зашумления.

Proposed neural network hybrid method estimates the probability of developing in time the risk of bankruptcy of the enterprises. The method has been designed for application in complex modeling: incomplete data and their strong noise.

Ключевые слова: диагностика банкротств, неполные данные, нейросеть, динамическая модель, риск.

Keywords: diagnosis failures, incomplete data, neural networks, dynamic model, risk.

Математические модели оценки вероятности риска банкротств в настоящее время актуальны в связи со многими приложениями в реальном и

финансовом секторах экономики. К ним относятся задачи оценки банкротств корпораций; оценки финансово-экономической состоятельности контрагентов в сделках; оценки инвестиционной привлекательности предприятий; обеспечения экономической безопасности предприятий путем постоянного мониторинга их финансового состояния; оценки банком кредитоспособности заемщиков при выработке управленческих решений по налоговому регулированию (управлению) на местном уровне и во многих других экономических приложениях.

До настоящего времени не исследованы нейросетевые динамические модели оценки вероятности риска банкротств, которые представляют наибольший практический интерес. Знание динамики развивающего процесса банкротства позволяет в каждый момент времени определить стадию банкротства и применить упреждающие управляющие воздействия. Но на пути создания динамических моделей риска банкротства предприятий возникают труднопреодолимые препятствия в виде неполноты данных.

В данной работе предлагается гибридный нейросетевой итерационный метод, суть которого основана на идее, что нелинейная функциональная связь между $\hat{Y}$ и вектором $\vec{x}$ в последнем временном срезе $t = N$ приближенно сохраняется и в других временных срезах $\{t_k\}$, $k \neq N$. При таком допущении эндогенная переменная y_{gk}, $k = 1,2,...,N-1$ может быть восстановлена поочередно в каждом временном срезе подстановкой вектора $\vec{x}_{gk}$ в нейросетевую модель. После этого данные становятся полными (комплектными), несущими в себе динамическую информационную через функции $\vec{x}_g(t_k)$ и $y_g(t_k)$, где временной аргумент t_k, $k = 1,2,...,N-1$ является дискретным. Естественно, допущение о сохранении нелинейной зависимости $\hat{Y}_g(\vec{x}_{gN})$ во всех временных срезах вызывает определенную погрешность в оценке динамики риска банкротства, поэтому для уменьшения этой погрешности вводится специальный итерационный процесс исправления функции $\hat{Y}_g(\vec{x}_g(t))$ в итоге которой мы

получим динамическую модель оценки риска банкротства с непрерывным временем $t \in [0;\ T]$, что и является целью исследования в работе.

Алгоритм предлагаемого гибридного метода:

- Внутренних итераций с индексом t_k, $k = 1,2,...,N-1$, целью которых является восстановление эндогенной переменной $\{y_{gt_k}\}$ во временных срезах $\{t_k\}$.
- Внешних итераций с индексом $S = 1,2,...$, целью которых является введение в нейросетевую модель вида (4) информации о времени и, соответственно, получение нейросетевой динамической модели с непрерывным временем.

Для количественной оценки построения динамической модели банкротств использовались реальные данные для строительных организаций из [7].

Результат

Практически все сети (кроме одной) показали один и тот же результат. При этом ошибки идентификации наблюдаются в одних и тех же точках тестового множества. Этот результат можно объяснить тем, что при переходе к следующей итерации нейросетевое отображение «сжимает» невязку для $\hat{y}$. Относительная погрешность также уменьшилась примерно в 2,5 раза. Таким образом, вычислительные эксперименты подтвердили эффективность основной идеи разработки гибридного нейросетевого метода построения динамической модели банкротств с непрерывным временем.

Разработанный метод может быть использован в широком спектре прикладных задач:

- оценки кредитоспособности заемщика;
- обеспечение экономической безопасности корпораций или компаний путем непрерывного мониторинга их кредитоспособности;
- оценка инвесторами объектов инвестиций;

- оценка в сделках контрагентов;
- оценка инвестиционной привлекательности регионов при стратегическом планировании развитии территории России;
- и др.

Разработанные инструментарии выходят за рамки рассмотренных выше задач и могут быть использованы в других динамических задачах с неполными данными при моделировании экономических объектов.

Список литературы

1. Altman E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the predition of corporate bankruptcy. Journal of Finance, 1968, vol. 23, №9, pp. 589-609.

2. Ohlson J. A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. Journal of Accounting Research, 1980,№18(1), p. 109-113.

3. Галушкин А. И. Теория нейронных сетей. Кн. 1: Учебн. пособие для вузов. – М.: ИПРЖ, 2000. – 416 с.

4. Горбатков С. А., Фархиева С. А., Белолипцев И. И. Обобщенная нейросетевая модель риска банкротства предприятия // XVI Всероссийская научно-техническая конференция «Нейроинформатика – 2014» 20: Сборник научных трудов в 3-х частях. Ч.3. – М.: НИЯУ МИФИ. 2013, с. 210-220.

5. Горбатков С. А., Полупанов Д. В., Макеева Е. Ю., Бирюков А. Н. Методологические основы разработки нейросетевых моделей экономических объектов в условиях неопределенности :Монография/ Под ред. С.А. Горбаткова. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. – 494 с.

6. Горбатков С. А., Белолипцев И. И., Фархиева С. А. Приближенный метод байесовской регуляризации и двухступенчатая оценка адекватности гибридной нейросетевой модели налогового контроля // Научная сессия НИЯУ МИФИ – 2011: XIII Всероссийская научно-техническая конференция "Нейроинформатика-2011":Сб. научных трудов – М.:МИФИ, 2011, с. 144-154.

7. Горбатков С. А., Белолипцев И. И., Макеева Е. Ю. Выбор системы экономических показателей для диагностики и прогнозирования банкротств на

основе байесовского подхода и интеллектуальных информационных технологий // Вестник Финансового Университета при Правительстве РФ. – 2013. - №4(76). – с. 50-62.

8. Недосекин А. О. Комплексная оценка риска банкротства корпораций на основе нечетких описаний // http://sedok.narod.ru/sc_group.html

9. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс:Учебник/ 2-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1104 с.

10. Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика и основы эконометрики:Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1023с.

11. Алексеева Ю. А. Оценка финансового состояния и прогнозирование банкротства предприятия: Автореферат дис. … канд. экон. наук. – М.: «Высшая школа экономики»ю – 31с.

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

MODERN CLOUD MARKET

Николаева Н.И.
студентка
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Бузулукский финансово-экономический колледж
(Бузулукский филиал Финуниверситета)

Научный руководитель: Пальмова Н.В.

Аннотация: стремительное развитие рынка программного обеспечения и услуг, предоставляемых сетью Интернет, открывает новые возможности использования облачных вычислений, как в профессиональной сфере, так и повседневной жизни. Современному специалисту необходимо владеть не только навыками работы с различным аппаратным и программным обеспечением, но и уметь пользоваться современными облачными сервисами, предоставляемыми cloud-провайдерами. Для этого необходимо изучить рынок этих услуг, существующий в настоящее время.

Abstract: the rapid development of the market of software and services available on the Internet, opens new opportunities for the use of cloud computing, both in the professional sphere and everyday life. A modern specialist needs to possess not only the skills of working with various hardware and software, but also to be able to use modern cloud services provided by cloud providers. For this you need to study the market for these services, existing nowadays.

Ключевые слова: программное обеспечение, облачные вычисления, интернет-сервис, cloud-провайдеры, облачные сервисы.

Keywords: software, cloud computing, Internet-service, cloud providers, cloud services.

Мало, кому известно понятие «облачные технологии». Несмотря на это многие из нас, пользуясь Интернетом, применяют их. Cloud computing – это облачные вычисления, представляющие собой технологию обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю в качестве интернет - сервиса. Термин «облако» подразумевает образ некой сложной инфраструктуры, включающей все технические средства, доступ к которой возможен посредством Интернета.

В целом сервисы «облачных» вычислений представляют собой приложения, доступ к которым обеспечивается через Интернет посредством обычного интернет-браузера или других сетевых приложений. Главное отличие от привычного метода работы с программным обеспечением заключается в том, что пользователь использует не ресурсы своего ПК, а компьютерные ресурсы и мощности, которые предоставляются ему как интернет-сервис. При этом пользователь имеет полный доступ к собственным данным и возможность работы с ними, но не может управлять операционной системной, программной базой, вычислительными мощностями, с помощью которых эта работа происходит.

Предшественником облачных технологий является технология распределенных вычислений, с помощью которой можно было решить трудоемкие вычислительные задачи, используя несколько компьютеров, объединенных в параллельную вычислительную систему.

Идея «облачных вычислений» была сформулирована еще в 1960 году Джоном Мак-Карти, специалистом по вычислительной технике. Слово «облако» (cloud) использовалось в 1990-х годах для метафорического обозначения Интернета: тогда глобальная сеть представлялась чем-то загадочным, неопределенным в своих пространственных границах,

неотличимым от своих внутренних элементов и быстро изменяющимся. В 1993 году термин «облако» был впервые использован в коммерческих целях для описания крупных сетей, задействующих технологию высокоскоростной одновременной передачи трафика всех видов (данные, голос и видео) в сетях с коммутируемыми каналами. В них появлялось промежуточное виртуальное соединение между отправителем и получателем, упрощающее процесс передачи информации. В начале XXI века термин «облачные вычисления» стал употребляться применительно к возникшему направлению SaaS (Softwareas a Service — «программное обеспечение как услуга»).

Развитию облачных технологий в настоящее время способствуют: стремительное развитие сети Интернет, развитие аппаратного обеспечения и технологий виртуализации.

Использование облачных технологий обуславливается и другими факторами. В настоящее время многие люди имеют несколько компьютеров: на работе, дома, ноутбук, планшет. Между этими устройствами приходится постоянно переносить файлы, открывать и редактировать документы «на ходу» на различных устройствах. Иногда возникают проблемы с совместимостью программного обеспечения или ограниченностью объема жесткого диска компьютера. Для переноса файлов иногда все необходимые данные могут просто не поместиться на одну флеш-карту. На разных устройствах могут стоять различные прикладные программы, имеющие непохожий интерфейс и работающие с файлами разных форматов. Часто в разных сферах профессиональной деятельности возникают ситуации, когда появляется необходимость работать над одним документом нескольким сотрудникам одновременно.

Суть облачных вычислений сводится к тому, что cloud-провайдеры предоставляют услуги по аренде сервера у различных компаний на основе облачных технологий. При этом пользователю не нужно приобретать, устанавливать или управлять собственными серверами, чтобы запускать какие-либо приложения. Управляя серверами компаний через всемирную паутину,

пользователь оплачивает только использование сервера для обработки и хранения данных. Большая часть провайдеров предлагает облачные вычисления в форме хостинга на разных виртуальных частных серверах. Для работы с программой не нужно устанавливать ее на компьютер, достаточно просто зайти в интернет. Облачные сети как нельзя лучше подходят для управления проектами, поскольку в этом случае риски минимизированы, весь процесс происходит быстрее и надежнее.

Многие компании специально ориентируются на создание таких сетей, поскольку проще всего создать мощный сервер вместо того, чтобы обеспечивать каждого сотрудника мощным ПК. Большим плюсом является безопасность хранения информации на удаленных серверах. Сервисы облачных технологий отличаются также быстротой предоставления услуг и доступа к ресурсам в любое время. Информационные сервисы предоставляют образом, что обычный пользователь этого даже не замечает.

Мы используем облачные сервисы в повседневной жизни:

- банкоматы и платежные терминалы - данные о состоянии счета хранятся в облаке и передаются через интернет;

- система представления налоговой, бухгалтерской и пенсионной отчетности в электронном виде через Интернет;

- цифровое телевидение;

- электронная почта, мгновенные сообщения, VOIP-телефония.

Современные мессенджеры предоставляют пользователям много полезных функций, с помощью которых пользователи общаются друг с другом в реальном времени, используя различные виды коммуникаций: мгновенные сообщения, видео и голосовую связь, совместный доступ к рабочему столу, конференции, передача файлов.

В работе нами рассмотрены сервисы, предоставляемые фирмой Microsoft из облака:

- Microsoft Office 365 — это онлайн-сервис от Microsoft, предлагаемый в аренду;

- WindowsIntune - эта служба в крупных фирмах может использоваться для управления компьютерами мобильных и надомных сотрудников (до 20 тыс. рабочих мест). Для малого и среднего бизнеса Intune позволяет быстро и без больших затрат перейти к использованию современных методов обслуживания и поддержки ПК, унифицировать программную среду, обеспечить централизованную защиту;

- MicrosoftDynamics CRM Online позволяет компаниям автоматизировать и оптимизировать ключевые функции бизнеса: управление маркетингом, управление продажами, повышение производительности сотрудников и выстраивание взаимоотношений с клиентами. Важным преимуществом CRM Online от MicrosoftDynamics является возможность встраивания и интеграции с другими бизнес-системами внутри компании;

- WindowsAzure предоставляет возможность разработки и выполнения приложений и хранения данных на серверах, расположенных в распределенных дата-центрах;

- Microsoft Office Live Workspace – бесплатный онлайновый сервис для хранения и совместной работы над документами;

- Office Web Apps с приложениями позволяет создавать и совместно использовать в веб-браузере документы Word, книги Excel, презентации PowerPoint и записные книжки OneNote.

Главным преимуществом использования облачных технологий являются их доступность, низкая стоимость, гибкость, надежность, безопасность и большие вычислительные мощности.

К недостаткам можно отнести:

- необходимость постоянного соединения; пользователю доступно только то программное обеспечение, которое есть в «облаке»;

- в настоящее время нет технологии, обеспечивающей 100% конфиденциальность данных;

- потеря информации в «облаке» означает невозможность ее восстановления;

- в случае проникновения злоумышленника, ему будет доступен огромный объем данных;

- для создания своего «облака» необходимы значительные материальные ресурсы.

Рынок облачных технологий развивается. В работе мы произвели сравнение стоимости услуг обычного и облачного сервисов. При традиционном подходе хостинг-провайдер за месяц получает фиксированное вознаграждение за использование его вычислительных ресурсов, не принимая за внимание, сколько и в каком объеме клиент использовал выделенные ему ресурсы.

При предоставлении облачного сервиса используется тип оплаты "плата-за-использование", т.е. за время и объем хранимой информации. Пользователь оплачивает только тот объем ресурсов, который им в реальности использовался в течение определенного времени. При этом не надо заботиться об обеспечении работоспособности сервисов, так как все задачи берет на себя сервис-провайдер.

Если сравнивать стоимость услуг различных сервис-провайдеров, то можно привести в пример сервис Google Apps и платный сервис Microsoft - Office 365. Так стоимость Google Apps для бизнеса составляет 5 долларов за одного пользователя в месяц, с бесплатным пространством на облачном диске 30 Гб. За услуги 365 Office в зависимости от тарифа взимает от 4 до 20 долларов при 50 Гб дискового пространства.

В Бузулуке крупным провайдером облачных услуг является Ростелеком. Эта компания предоставляет такие облачные услуги как виртуальный офис, приложения 1С, управление складом, управление взаимоотношениями с клиентами. Стоимость тарифов зависит от количества пользователей и измеряется в рублях за день. Как будущего экономиста меня не могло не заинтересовать, что выгоднее использовать услуги Ростелеком для обработки экономической информации в программе 1С Бухгалтерия или купить эту программу у официального дистрибьютора? При покупке программы необходимо учитывать ряд расходов. Это стоимость программы, клиентской

лицензии, информационно-технического сопровождения, сервисных и консалтинговых услуг, обучения персонала. Если произвести расчет затрат на пять рабочих мест на полгода, то можно сделать вывод, что использование программы 1С Бухгалтерия проф. версии в облаке намного выгоднее, чем её приобретение и обслуживание.

Облачные технологии предоставляют практически безграничные возможности благодаря своим сервисам, начиная с простого хранения информации и заканчивая предоставлением сложных безопасных ИТ-инфраструктур. На данный момент идет активная разработка и совершенствование технологии облачных вычислений.

Библиографический список

Леонов, В. Googl Docs, Windows Live и другие облачные технологии [Текст] / В.Леонов - Эксмо, 2012 – ISBN 978-5-699-53570-5

Леонтьев, В.П. Новейшая энциклопедия. Компьютер и Интернет 2014 [Текст] / В.П.Леонтьев- М.: ОЛМА Медиа Групп, 2013- ISBN978-5-373-05072-2

Шапорев, С.Д. Информатика: Теоретический курс и практические занятия [Текст] / С.Д.Шапорев – СПб.: БХВ-Петербург, 2008 -ISBN 978-5-977-50242-9

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЕВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В «ИГРАХ С ПРИРОДОЙ»

SELECTION OF THE RUSSIAN INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY ON THE BASIS OF DECISION-MAKING CRITERIA FOR "GAMES WITH NATURE"

Пилипенко В. М.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва.
Научный руководитель:
кандидат экономических наук, доцент
Иванюк Вера Алексеевна

Аннотация

Выбор парадигмы инновационного развития российской экономики при переходе к новому технологическому укладу актуален. Математический анализ на базе критериев оптимальных решений позволяет подойти к данному вопросу исключительно под математическим углом. Для проведения анализа были выделены Государство, Сроки техно-уклада (Природа), стратегии государства. На основе данных модели приведена количественная интерпретация выигрышей (прирост ВВП), выбраны оптимальные стратегии.

Annotation

The selection innovative development paradigm of the Russian economy during the transition to a new technological order is still relevant. Mathematical analysis of the issue, based on the number of optimal decision-making criteria, provides the mathematical approach exclusively. The next objects were identified for the analysis: The Government, Terms of the new technological order (State of nature) , the Government's strategies . The further quantitative representation of wins

(annual GDP growth), based on the model, let to make the choice between these strategies.

Ключевые слова

Оптимальная стратегия, инновационный, развитие экономики, Природа, принятие решений, матрица, критерий оптимальности,

Key words

Optimal strategy, innovative, economic development, Nature, making of the decisions, array, matrix, optimal criteria.

При смене технологических укладов меняется не только технологическая структура экономики, но и ее институциональная система, а также состав лидирующих фирм, стран и регионов.

На сегодняшний день перед Россией стоит вызов – развивать и модернизировать отрасли старых укладов или застолбить место в новом зарождающемся технологическом укладе, который подразумевает собой господство отраслей нано-, био- и «зелёных технологий» В данном случае выбор решения зависит от объективной действительности, называемой в математической модели «природой», которая в нашем случает представлена экономической ситуацией, а именно сроками прихода новой технологической волны.

В рассматриваемой «игре» возможны 3 состояния природы:

1. Техно-волна уже накрывает пространство: доказательство – рентабельность внедрения новых технологий в производства.
2. Приход технологической волны в ближайшее десятилетие, 3-7 лет (приход по Глазьеву) – «после структурной перестройки экономики ведущих стран, а это еще три–семь лет, начнется новая » [3] технологическая волна
3. Волна поднимется в 2020-е годы. (приход по Перес) – «пройдет еще около двух десятилетий до следующей технологической революции.» [4]

Статистиком, осознанно принимающим решения о выборе стратегии, является Государство. Стратегии описывают конкретные направления экономической политики, в различной степени целесообразные в зависимости от сроков прихода новой техно-волны. Количественная характеристика результата выбора чистой стратегии (выигрыш статистика) при различных сроках нового уклада - темпы годового прироста ВВП РФ.

Возможные стратегии статистика, их характеристики и базовые выигрыши:

1. **Локальное лидерство** - возможность войти в группу технологических лидеров, без развития индустриального сектора (основы прошлых волн). Главный риск — выбор не той технологии, что вероятно из-за междисциплинарного характера этой волны. Стратегия эффективна в условиях наступления новой волны через 7 лет (по Глазьеву), т.к. реализация мер обеспечит выход на устойчивый экономический роста с 8%-ым темпом прироста ВВП год [5] – выигрыш при совпадении со вторым состоянием природы (самое эффективное для этой стратегии сочетание). Для первого состояния он будет ниже, так как предпринятые меры заведомо отстают от развитых стран, однако, будет наибольшим в сравнении с остальными возможными стратегиями при данном сроке.

2. **Быстрое преследование** - ставка на получение от развитых стран, (которые уже в новой техно-гонке), технологий и производств предыдущего уклада. Стратегия эффективна, если волна не связана с ключевыми для России технологиями + если состояние природы 1 или 2. Выигрыш для 1-го (+5,5%) больше, чем для 2-го (4,5%), поскольку в первом случае развитые страны более охотно будут делиться технологиями, которые уже сейчас не так перспективны. При самом позднем «приходе по Перес» выигрыш будет минимален (присвоим +3,8%), так как зарубежные представители наименее охотно будут предоставлять технологии, приносящие сверхренту ещё в течение 10 лет.

3. **Адаптация к межсезонью** – новый индустриализм и освоение территорий—проведение промышленной и инфраструктурной политики для роста эффективности отраслей текущей волны (индустриальные и ИКТ), затем

постепенное создание условий для вливания в новую техно-волну. Такие меры наиболее эффективны в сочетании с «приходом по Перес», поскольку будет достаточно времени, чтобы провести комплексную политику по развитию экономики. Выигрыш для такого сочетания будет максимальным из всех (предположим +15% ВВП в год), даже в сравнении со стратегией локального лидерства (+8%), так как прирост ВВП для «адаптации к межсезонью» обеспечится не только за счёт новых технологий, но и благодаря комплексной модернизации сегодняшних отраслей. Важно отметить, что при состояниях природы 1-ом и 2-ом (скором приходе новой волны) выигрыш статистика гораздо ниже (+3% и +3,1%).

Все рассуждения оформим в матрицу выигрышей (см. таблицу 1)

Таблица 1.

Матрица выигрышей стратегий инновационного развития РФ.

	П1 (Новая волна уже наступила)	**П2** (Приход по Глазьеву, через 10 лет)	**П3** (Приход по Перес, через 20 лет)
А1 (Локальное лидерство)	6,5	8	3,6
А2 (Быстрое преследование)	5,5	4,5	3,8
А3 (Адаптация к межсезонью)	3	3,1	15

(составлено автором по данным на стр. 5)

Таким образом, государству необходимо принять решение о выборе оптимальной стратегии экономического развития РФ в условиях неопределённости сроков новой технологической волны. Другими словами, надо найти решение описанной игры с природой в чистых стратегиях. Для этого, используя соответствующие формулы и математический аппарат, найдём и сравним между собой оптимальные стратегии по таким критериям, как: критерий Вальда, крайнего оптимизма, и др.

Пусть в игре с природой игрок А (Государство, РФ) обладает m(>=2) альтернативными чистыми стратегиями (Локальное лидерство, Быстрое преследование и Адаптация к межсезонью), а природа П может находиться в одном из n (>=2) альтернативных состояний (Новая волна наступила, Приход по Глазьеву, Приход по Перес) Тогда S_A^C={A_1, A_2, A_3} – множество чистых стратегий игрока А, а $S_П$={$П_1$, $П_2$, $П_3$} – множество состояний природы. Информация о вероятности состояний природы отсутствует. Итак, начнём решение с преобразования матрицы выигрышей, указанной в таблице 1.

Разложим годовые приросты ВВП в каждой строке матрицы Таблицы 1 в порядке неубывания. Получим матрицу (10):

B_i	**W_i**		**M_i**
B_1	3,6	6,5	8
B_2	3,8	4,5	5,5
B_3	3	3,1	15
bj	10,4	14,1	28,5

Где последняя строка – суммы элементов каждого столбца, W_i и M_i – минимальный и максимальный приросты i-ой строки.

Критерий Вальда: ориентирует статистика на наихудшее для него состояние природы, т.е. если игрок А выбирает чистую стратегию A_i (i=1,2, … , m), то предполагается, что природа находится в таком состоянии, что игрок А получит наименьший выигрыш из всех возможных при данной стратегии:

$W_i = \min_{1 \le j \le n} a_{ij}$, i = 1,2, … , m [1, стр. 274]

Далее из наименьших выигрышей по строке выбирается максимальный.

Согласно критерию Вальда, оптимальная стратегия - A_2 (см. табл.2).

Таким образом, власти, будучи настроенными абсолютно пессимистично, предполагают, что ситуация складывается наихудшим образом, поэтому

принимают наименее рискованное решение – приобретать технологии у зарубежных представителей.

Критерий крайнего оптимизма: противоположный по смыслу критерию Вальда – стратегия, соответствующая максимальному значению из максимальных выигрышей по строкам. (сначала выбираем в каждой строке максимальный прирост ВВП, затем из них находим наибольший)

Оптимальная стратегия A_3. (см. табл.2). Государство предполагает, что до новой техно-волны достаточно времени, чтобы комплексно подойти к решению как текущих проблем, так и создания условий для фундаментального становления нового уклада. (см. табл.2).

Критерий оптимизма-пессимизма Гурвица относительно выигрышей с показателем оптимизма λ

Опасная ситуация: Оптимальной стратегией по этому критерию считается стратегия A_k с максимальным показателем эффективности $G_k = G(\lambda) = max_{1\le i\le m}\, G_i(\lambda) = \max[(1-\lambda)W_i + \lambda M_i]$ [1, стр. 535]

Используя методику модели, найдём показатель оптимизма, эффективности чистых стратегий и оптимальную стратегию A_3. (см. табл.2) $G(\lambda) = G(0.267) = \max\{4.776, 4.254, 6.208\} = G_3(\lambda)$.

Безопасная ситуация: $\lambda_j = \frac{b_j}{b}, j = 1, \dots, n.$ [2, стр. 346]. Получив показатели эффективности стратегий: $G(\lambda) = G(0.267) = \max\{6{,}824, 5{,}046, 11{,}792\} = 11{,}792 = G3\lambda$, понимаем, что оптимальная стратегия A_3 (см. табл.2).

Критерий Гурвица не проводит различий между опасной и безопасной ситуацией (государство субъективно расценивает, либо основывается на показателях, отрицательно или положительно характеризующих сроки прихода техно-волны), хотя в отличии от двух предыдущих критериев, данный позволяет занимать промежуточное положение, беря во внимание возможность как скорого, так и отдалённого наступления технологического уклада.

Обобщённый критерий Гурвица.

Оптимальной считается стратегия A_{i0} с максимальным показателем эффективности:$G_{i_0}(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n) = G(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n) \equiv \max_{1 \le i \le m} G_i(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n)$ [2, стр. 340]. Числа $\lambda_p = \sum_{j=1}^{[\frac{n}{2}]} \lambda_j$ и $\lambda_0 = \sum_{j=[\frac{n}{2}]+1}^{n} \lambda_j = 1 - \lambda_p$ - показатели пессимизма и оптимизма. Чем опаснее, тем ближе к 1 коэфициент пессимизма.

Опасная ситуация. Найдя показатели эффективности, посчитаем $G(\lambda_1; \lambda_2; \lambda_3) = G(0.538; 0.266; 0.196) = \max\{5.235, 4.320, 5.381\} = 5.381 =$ *$G3\lambda1;\lambda2;\lambda3$* , оптимальная стратегия A_3 (см. табл.2).

Безопасная ситуация. Коэффициенты $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3$ выбираются по принципу неубывания средних выигрышей. $G(\lambda_1; \lambda_2; \lambda_3) = \max\{6{,}738, 4{,}9, 9{,}479\} = 9{,}479 = G_3(\lambda_1; \lambda_2; \lambda_3)$, оптимальная стратегия A_3 (см. табл.2).

Несмотря на то, что данный критерий учитывает все выигрыши при каждой стратегии, оптимальной остаётся «Адаптация к межсезонью». Причина – формализованный выбор коэффициентов, на который влияют лишь известные выигрыши и не учитывается субъективный фактор. В нашем случае15%-ый прирост ВВП оказывает решающее воздействие на показатели эффективности.

Таблица 2.

Выбор оптимальных стратегий на основе критериев оптимальных решений.

j	1	2	3						
Bi	**W**		**M**	Критерий крайнего пессимизма	Критерий крайнего оптимизма	Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица		Обобщённый критерий пессимизма-оптимизма Гурвица	
						опасная ситуация	безопасная ситуация	опасная ситуация	безопасная ситуация
B1	3,6	6,5	8	3,6	8	4,776	6,824	5,235	6,738
B2	3,8	4,5	5,5	3,8	5,5	4,254	5,046	4,320	4,900
B3	3	3,1	15	3	15	6,208	11,792	5,381	9,479
bj	10,	14,	28,5						
Максимальный из показателей эффективной стратегии				**3,8**	**15**	**6,208**	**11,792**	**5,381**	**9,479**
Оптимальная стратегия				**A2**	**A3**	**A3**	**A3**	**A3**	**A3**

критерий пессимизма-оптимизма Гурвица				
опасная ситуация			безопасная ситуация	
λ	0,267		λ	0,733
$-\lambda$	0,733		$-\lambda$	0,267

Обобщённый критерий пессимизма-оптимизма Гурвица				
опасная ситуация			безопасная ситуация	
λ_1	0,538		λ_1	0,196
λ_2	0,266		λ_2	0,266
λ_3	0,196		λ_3	0,538

(рассчитано автором)

Анализ показал возможность расхождения результатов, поскольку есть отличия между критериями и необходимо четко определить приверженность к ситуации (опасной/безопасной). Стратегия «Адаптация к межсезонью» наиболее оптимальна. Частично это объясняется математическими особенностями и значительным весом выигрыша. Но необходимо помнить, что подход к таким масштабным вопросам должен быть комплексным. Поэтому выигрыш для этой стратегии в сочетании с поздним приходом технологической волны максимален. В связи с этим нашей стране особенно актуально проводить экономическую политику, возрождая и модернизируя отрасли, так и на наращивая потенциал для слияния с шестым технологическим укладом. И именно это и подразумевает собой стратегия «Адаптации к межсезонью».

Стоит отметить, что представленная модель может стать первым или дополнительным этапом процесса планирования в рамках национальной экономики. Она позволяет обозначить разумные рамки и отбросить альтернативы, которые не представляют значимой вероятности совершения. Для более реалистичного анализа возможно использовать критерии, основанные на экспертных оценках как вероятностей состояний природы, так и прироста ВВП по всем ячейкам таблицы 1.

Библиографический список

1. Лабскер Л.Г. Теория критериев оптимальности и экономические решения: монография / Л.Г.Лабскер. – 2 издание – М:КНОРУС, 2009.

2. Лабскер Л.Г., Бабешко Л.О. Игровые методы в управлении экономикой и бизнесом: учебное пособие. – М.: Дело, 2001.

3. Медовиков Д., Розмирович С., Сараев В. Жребий ещё не брошен. //Эксперт – 2012 - №2 – электронный ресурс – режим доступа - http://expert.ru/expert/2012/02/zhrebij-esche-ne-broshen/?n=662

4. Тигран Оганесян. За 20 лет до бума // Эксперт – 2012 - №2 – электронный ресурс – режим доступа - http://expert.ru/expert/2012/02/za-dvadtsat-let-do-buma/

5. Сергей Глазьев. Как оседлать волну: о стратегии развития экономики России в условиях глобальной нестабильности // Независимая газета - 2012 - электронный ресурс – режим доступа - http://www.ng.ru/ideas/2012-02-03/5_wave.html

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНА С ПРИМЕНЕНИЕМ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

RESEARCH METHODOLOGY OF LOCAL INVESTMENT PROCESSES THROUGH APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS BY WAY OF THE EXAMPLE OF THE ROSTOV REGION

Платонова Т.К.
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: к.э.н., доцент Алексейчик Т.В.

Аннотация

В статье автор проводит анализ инвестиционных процессов Ростовской области. Используются методы статистического анализа и эконометрические методы. Научная новизна исследования заключается в построении математических моделей на уровне региона РФ и выработке основных направлений формирования инвестиционной политики Ростовской области. Полученные рекомендации по проведению анализа экономических показателей могут применяться как в макроэкономике, так и в микроэкономике.

In the article the author analyses the investment processes of the Rostov region. The methods of the statistical analysis and econometric methods are used. The scientific novelty of the study is to build mathematical models at the regional level and to work out main guidelines in formation of the Rostov region investment policy. The resulting recommendations for the economic factors' analysis can be used both in the macroeconomics and in the microeconomics.

Ключевые слова

Временной ряд, кореллограмма, корреляционно-регрессионный анализ, метод наименьших квадратов, метод уравнений статистических зависимостей,

коинтеграция, показатели инвестиционного риска и потенциала региона, региональная инвестиционная политика.

Time series, correlogram, correlation and regression analyses, least-squares method, statistical dependence equations' method, cointegration, factors of regional investment risk and potential, regional investment policy.

При выборе стратегии экономического развития страны государство обязательно должно прогнозировать результаты принимаемых решений, в том числе и в сфере инвестиционной политики. Именно поэтому изучение инвестиционных процессов и их прогнозирование приобретает особую актуальность в настоящих условиях, когда Российская Федерация нуждается в притоке капитала в экономику.

Уровень инвестиционной привлекательности региона состоит из двух компонентов — уровня инвестиционного потенциала и уровня инвестиционных региональных рисков. Инвестиционный потенциал формируется за счет экономических, социальных и природно-географических факторов. Инвестиционный региональный риск складывается из ряда экономических, социальных, политических и законодательных рисков. Инвестиционная привлекательность реализуется в виде инвестиционной активности в регионе, то есть реального развития инвестиционной деятельности.

Планирование инвестиционных процессов в регионе должно опираться на научно-обоснованные модели и методы. Одним из таких методов может стать эконометрическое моделирование. Наиболее распространенными методами эконометрического моделирования являются корреляционный и регрессионный анализ. Реже используется метод статистических уравнений зависимостей.

Для применения методов корреляционно-регрессионного анализа необходимо, чтобы исходные данные удовлетворяли определенным условиям. Вследствие наличия ограничений требуется проведение качественного анализа исходных данных, представляющих собой временные ряды.

Для моделирования инвестиционных процессов на данном этапе были выбраны следующие показатели:

1) показатели, характеризующие величину инвестиций:

- инвестиции в основной капитал, млн. руб. – INV;

- инвестиции в основной капитал на душу населения, руб. – INV_D;

- отечественные инвестиции, млн. руб. – VN_INV;

- иностранные инвестиции, тыс. долл. США – IN_INV;

2) показатели инвестиционного потенциала региона:

- валовый региональный продукт (ВРП), млн. руб. – VRP;

- объем промышленного производства, млн. руб. - PROM

- индекс промышленного производства к соответствующему периоду предыдущего года, % - IND_PROM;

- сальдированный финансовый результат деятельности предприятий, млн. руб. – FIN_REZ;

- торговый оборот, млн. руб. – TORG;

- среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб. – DOHOD;

- поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, млн. руб. – NALOGY;

3) показатели инвестиционного риска региона:

- кредиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций, млн. руб. – KRED_ZADOLG;

- просроченная кредиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций, млн. руб. – PR_KRED_ZADOLG;

- дебиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций, млн. руб. – DEBIT_ZADOLG;

- просроченная дебиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций, млн. руб. – PR_DEBIT_ZADOLG;

- число убыточных организаций в общем числе, % - UBYT_ORG;

4) показатели инновационного развития региона:

- число организаций, выполнявших научные исследования и разработки – KOL_ORG;

- внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. руб. – ZATR_ISSL;

- затраты на технологические инновации, млн. руб. – ZATR_INNOV.

Информационно-эмпирической базой исследования являются ежегодные указанные выше показатели за период 2001-2011 гг. и квартальные за период 2003-2012 гг. по Ростовской области, взятые из периодических сборников Росстата. Для выявления структуры временных рядов этих показателей были построены их коррелограммы, анализ которых позволил сделать вывод о наличии тенденции во всех рядах. В этой ситуации построение моделей по исходным уровням временных рядов можно проводить только в том случае, если они коинтегрированы. Проверка с использованием критерия Дарбина-Уотсона показала, что построение эконометрических моделей возможно по исходным уровням временных рядов всех показателей.

Для выявления наиболее существенных факторов, влияющих на инвестиции, был проведен корреляционный анализ, в результате которого была обнаружена тесная взаимосвязь между некоторыми факторами.

При помощи метода наименьших квадратов удалось построить следующие эконометрические модели (за 2001-2011 гг.):

1. Модели, описывающие влияние различных показателей инвестиционного риска и потенциала региона на величину инвестиций в основной капитал:

$$INV_t = -21589{,}89 + 0{,}3499 * VRP_{t-1}, \quad R^2=0{,}99; \tag{1}$$

$$INV_D_t = -1622{,}18 + 3{,}0373 * DOHOD_t, \quad R^2=0.915; \tag{2}$$

$$INV_t = -11066{,}31 + 26{,}85 * ZATR_{INNOV_t} +$$

$$+24{,}22 * ZATR_INNOV_{t-1}, \quad R^2=0{,}898. \tag{3}$$

2. Модели, отражающие влияние величины инвестиций на различные показатели экономической деятельности региона:

$$VRP_t = 106445{,}7 + 2{,}9133 * INV_t, \quad R^2=0.917; \tag{4}$$

$$ZATR_ISSL_t = 1019{,}35 + 0{,}0319 * INV_t, \quad R^2=0{,}903. \tag{5}$$

Анализ прогнозных качеств построенных моделей показал, что расчетные данные хорошо аппроксимируют наблюдаемые значения по всем показателям, а значит, построенные модели можно использовать для прогнозирования инвестиционных процессов.

При помощи метода статистических уравнений зависимостей были построены следующие модели:

1. Для показателя инвестиций в основной капитал и основных показателей инвестиционного потенциала и риска региона были построены и отобраны модели с устойчивыми связями:

$$INV_{TORG} = 4500 \cdot (1 + 2{,}75 \cdot d_{TORG}) \quad (6)$$

$$INV_{\text{PR_KRED_ZADOLG}} = 82537{,}24 \cdot (1 - 11101{,}47 \cdot d_{\text{PR_KRED_ZADOLG}}) \quad (7)$$

$$INV_{\text{UBYT_ORG}} = 82537{,}24 \cdot (1 - 37{,}87 \cdot d_{\text{UBYT_ORG}}) \quad (8)$$

На основе моделей (7) и (8) было построено многофакторное уравнение зависимости уровня инвестиций в основной капитал от таких показателей инвестиционного риска региона, как просроченная кредиторская задолженность и доля убыточных организаций:

$$INV_{\text{PR_KRED_ZADOLG,UBYT_ORG}} = 82537{,}24 \cdot (1 - 37{,}74 \cdot (d_{\text{PR_KRED_ZADOLG}} + d_{\text{UBYT_ORG}}) \quad (9)$$

Уравнение (9) позволило рассчитать доли влияния каждого фактора на результативный признак. Для доли убыточных организаций этот показатель составил 99,6 %, а для просроченной кредиторской задолженности всего 0,4 %.

Таким образом, на величину инвестиций в основной капитал самое сильное влияние оказывают величина торгового оборота (показатель инвестиционного потенциала региона), доля убыточных организаций и величина просроченной кредиторской задолженности (показатели инвестиционного риска региона).

2. Для показателя иностранных инвестиций и основных показателей инвестиционного потенциала и риска региона были построены и отобраны модели с устойчивыми связями:

$$IN_INV_{PROM} = 704926 \cdot (1 - 1{,}67 \cdot d_{PROM}) \quad (10)$$

$$IN_INV_{\text{PR_KRED_ZADOLG}} = 704926 \cdot (1 - 11297{,}73 \cdot d_{\text{PR_KRED_ZADOLG}}) \quad (11)$$

$$IN_INV_{\text{DEBIT_ZADOLG}} = 704926 \cdot (1 - 1{,}26 \cdot d_{\text{DEBIT_ZADOLG}}) \quad (12)$$

$$IN_INV_{\text{PR_DEBIT_ZADOLG}} = 704926 \cdot (1 - 2{,}67 \cdot d_{\text{PR_DEBIT_ZADOLG}}) \quad (13)$$

На основе моделей (10), (12) и (13) было построено многофакторное уравнение зависимости уровня иностранных инвестиций от объема промышленного производства, дебиторской задолженности и просроченной дебиторской задолженности:

$$IN_INV_{\text{PROM,DEBIT}_{\text{ZADOLG}},\text{PR_DEBIT_ZADOLG}} = 704926 \cdot (1 - 0{,}56 \cdot (d_{PROM} + d_{\text{DEBIT_ZADOLG}} + d_{\text{PR_DEBIT_ZADOLG}}) \quad (14)$$

Уравнение (14) позволило рассчитать доли влияния каждого фактора на результативный признак. Для объема промышленного производства этот показатель составил 33,8 %, для дебиторской задолженности 44,8 %, для просроченной дебиторской задолженности 21,2 %.

Таким образом, на величину иностранных инвестиций сильное влияние оказывают величина промышленного производства (показатель инвестиционного потенциала региона) и дебиторской задолженности (показатель инвестиционного риска региона), а также величины просроченной кредиторской и дебиторской задолженности (показатели инвестиционного риска региона).

3. Для показателя налоговых поступлений и иностранных и отечественных инвестиций были построены и отобраны модели с устойчивыми связями:

$$NALOGY_{VN_INV} = 38595 \cdot (1 - 0{,}79 \cdot d_{VN_INV}) \quad (16)$$

$$NALOGY_{IN_INV} = 38595 \cdot (1 - 0{,}937 \cdot d_{IN_INV}) \quad (17)$$

На основе моделей (16) и (17) было построено многофакторное уравнение зависимости уровня налоговых поступлений в бюджет от величины отечественных и иностранных инвестиций:

$$NALOGY_{VN_INV,IN_INV} = 38595 \cdot (1 - 0{,}43 \cdot (d_{VN_INV} + d_{IN_INV})) \quad (18)$$

Уравнение (18) позволило рассчитать доли влияния каждого фактора на результативный признак. Доля влияния отечественных инвестиций 54,2 %, а иностранных – 42,8 %.

Таким образом, величина отечественных инвестиций оказывает чуть более сильное влияние на налоговые поступления, чем иностранные инвестиции. Однако если учесть, что доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал за 2012 год составила 34,5 %, то их влияние можно считать очень значительным.

Для расчетов использовалось следующее программное обеспечение, позволяющее реализовать экономико-математические методы на практике: Eviews и Microsoft Excel.

Анализ построенных моделей показал, что:

- Инвестиции теснейшим образом взаимосвязаны с величиной валового регионального продукта. Причем данная зависимость показывает запаздывающий характер величины инвестиций как индикатора экономического благосостояния региона.

- Очень важный и весомый вклад в увеличение объемов инвестирования вносят показатели инновационного развития региона. Новые разработки способны привлечь не только отечественных, но и зарубежных инвесторов. Однако влияние величины инвестиций на основные показатели инновационной деятельности, к сожалению, невелико, что говорит о недостаточности объемов инвестирования в научные исследования и разработки, а также на их внедрение в производство в Ростовской области.

- Построенные модели позволили разграничить факторы по степени влияния на отечественные и иностранные инвестиции. Факторы инвестиционного риска в данном случае одинаковы для всех инвесторов – основными являются величины просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, а иностранные инвестиции также устойчиво зависят и от доли убыточных организаций в общем числе. А вот из показателей инвестиционного потенциала региона иностранные инвесторы наибольшее внимание уделяют объему промышленного производства, в то время как отечественные инвестиции в примерно равной степени зависят от промышленного производства и от торгового оборота. Тот факт, что промышленность в нашей

области сильно зависит от вливаний капитала из-за рубежа, нельзя считать позитивным, и следует исправлять эту ситуацию.

- Столь важный для государства показатель, каким является величина налоговых поступлений в бюджетную систему, растет под влиянием отечественных инвестиций чуть больше, чем под влиянием иностранных. Это говорит о том, что для Ростовской области важной задачей является привлечение не только иностранных инвесторов, но и активизация отечественных.

Таким образом, предлагается следующая методика анализа состояния инвестиционных процессов региона:

1) проведение качественного анализа экономических показателей региона;

2) корреляционный анализ основных экономических показателей, характеризующих экономику региона;

3) построение эконометрических моделей экономических показателей, характеризующих инвестиционную активность региона;

4) анализ качества построенных моделей;

5) построение прогноза по адекватным и качественным моделям;

6) исследование состояния инвестиционных процессов на основе построенных моделей и выработка рекомендаций по формированию инвестиционной политики региона.

Результаты проведенного исследования могут быть использованы при разработке инвестиционной политики Ростовской области. Необходимо также отметить, что рассмотренные в работе методы являются универсальными и могут применяться как на макроэкономическом, так и на микроуровне. Поэтому они могут быть интересны и на отдельных предприятиях, где их можно будет применить для анализа показателей их деятельности.

Библиографический список

1. Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. и др. Эконометрика: учебник/ И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др.; под ред. И.И. Елисеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007.

2. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – Изд. «ИНФРА-М», 2009.

3. Кулинич Е.И. Эконометрия. – М.: Финансы и статистика, 2000.

4. http://www.gks.ru

РАЗРАБОТКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ВЕБ-ОРИЕНТИРОВАННОЙ CRM-СИСТЕМЫ «АБИТУРИЕНТ»

THE DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL WEB CRM SYSTEM «THE ENTRANT»

Фрунзе В.А.

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,

г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель: д.э.н., доцент Шполянская И.Ю.

Аннотация

Продвижение образовательных услуг – это актуальная задача для любого высшего учебного заведения. От того насколько успешно она выполняется, зависит рейтинг и престиж самого учебного заведения, однако при ее реализации можно столкнуться с целым рядом проблем.

Разработанная в данной научной работе интеллектуальная веб-ориентированная CRM-система «Абитуриент» позволит эффективно оценивать целевую аудиторию и вырабатывать методы по привлечению абитуриентов.

Annotation

Advancement of educational services is the actual task for every high school. Its rating and prestige depends on the fact how efficiently the task is being executed, however you can face a whole row of problems while realizing it.

The developed in this scientific work intellectual Web CRM system «The Entrant» will make it possible to evaluate efficiently the target auditorium and work out methods of involving the entrants.

Ключевые слова

Продвижение образовательных услуг, crm-система, веб-сервис, data mining, uml модель, activex, php, mysql.

Keywords

Advancement of educational services, crm-system, web-service, data mining, uml model, activex, php, mysql.

Данная работа посвящена актуальной на сегодняшний день теме, связанной с вопросами создания веб-ориентированных информационных систем управления взаимоотношениями с абитуриентами вузов. Новизна проблемы определяется тем, что интеллектуальные методы поддержки принятия решений и их реализация в структуре CRM-системы небольших предприятий, и в особенности, применительно к образовательным учреждениям, являются недостаточно разработанными. В условиях конкуренции между вузами в поиске за «хорошим» студентом, исключительную важность приобретают вопросы, связанные с необходимостью использования сетевых технологий и методов интернет-маркетинга для организации эффективного взаимодействия с потенциальными абитуриентами вуза. В работе предложен оригинальный подход к созданию веб-ориентированной информационной CRM системы, позволяющей в интерактивном режиме оценивать и прогнозировать динамику поведения абитуриента, его запросы и предпочтения.

CRM (Customer Relationship Management) система – это система управления взаимоотношениями с клиентами. Применительно к вузу, клиентами являются абитуриенты, а собираемая и обрабатываемая о них информация (например, при использовании веб-ресурсов – это история посещений сайта, просмотры публикаций и клики по ссылкам), используется для того, чтобы точнее

вырабатывать стратегию взаимодействия с ними. Выработка сотрудниками кафедры адекватного решения о способе взаимодействия с тем или иным абитуриентом может быть осуществлена только на основе актуальной информации и правильно подобранных методов ее анализа. Для этого необходимо создать и поддерживать информационную базу, содержащую данные в хронологическом порядке обо всех контактах с клиентами. Данные в базе представляются в различных срезах, в зависимости от текущих потребностей сотрудников кафедры, и используются последними в процессе выбора наиболее эффективных стратегий привлечения абитуриентов.

В процессах продвижения образовательных услуг высшим учебным заведением существуют две заинтересованные стороны: само учебное заведение и абитуриент. В условиях рыночной экономики двум сторонам приходится тесно сотрудничать: одна сторона предоставляет и рекламирует услуги, другая делает свой выбор в пользу того или иного учебного заведения соответственно. Но на данную ситуацию также влияет и конкуренция между учебными заведениями, представляющими схожие образовательные услуги. Таким образом, цель учебного заведения – привлечь абитуриента. Высшее учебное заведение, будучи конкурентоспособным в области продвижения образовательных услуг, имеет огромное число преимуществ.

Главной задачей исследования является разработка и реализация такой модели системы, которая позволит эффективно сотрудничать с потенциальными абитуриентами путем сбора и анализа информации об их интересах и предпочтениях для достижения выше поставленной цели.

Существующие CRM-системы, представленные на рынке программного обеспечения, слишком громоздки и имеют высокую стоимость с точки зрения небольших организаций, к которым можно отнести и вузы. Это определяет необходимость разработки оригинальной методики анализа данных на основе современных WWW- технологий.

Научная новизна данной работы проявляется в интеграции трех компонентов. Это CRM-система, веб-сервис и Data mining. Ранее данная

интеграция никогда не применялась для решения задачи продвижения образовательных услуг. В комплексе идея данной работы сводится к перспективе использования технологий Web mining и методов искусственного интеллекта.

Для того чтобы можно было реализовать эффективное взаимодействие высшего учебного заведения с абитуриентами, необходимо выполнение следующих основных задач:

а) идентификация клиента (составление портрета абитуриента) – отслеживание поведения и предпочтений, а также определение ценности пользователя сайта как потенциального абитуриента (задача кластеризации);

б) дифференциация абитуриентов на основе принятой системы оценок: выделение абитуриентов, сотрудничество с которыми приносит наиболее заметные результаты и его ограничение по абитуриентам, не обладающим нужными характеристиками (задача классификации);

в) выработка индивидуальной стратегии по отношению к каждому, конкретно взятому абитуриенту на основе оценки его поведения, предпочтений и потребностей (задачи имитации и адаптации).

Внедрение методики интеллектуального анализа данных при создании данной информационной системы должно обеспечить: получение своевременной информации о взаимоотношениях с абитуриентами; ее использование для дифференцированного подхода к каждому из них, учитывая различную ценность для высшего учебного заведения; выявление тенденций в изменении поведений абитуриентов и анализ причин, их вызвавших; возможность выработки эффективной стратегии взаимодействия, соответствующей текущему состоянию дел, и возможность удержания/привлечения абитуриентов на основе анализа и своевременного учета их потребностей и предпочтений.

К задачам интеллектуального анализа данных, которые применимы при создании CRM-системы «Абитуриент», можно отнести следующие:

а) прогнозирование и выявление значимых тенденций в развитии взаимоотношений между высшим учебным заведением и абитуриентами;

б) выявление корреляций и закономерностей между отдельными показателями или связанными событиями в процессе взаимодействия;

в) маркетинговый анализ, включающий сегментирование целевой аудитории абитуриентов;

г) анализ влияния результатов на показатели эффективности деятельности по привлечению абитуриентов (предполагается как перспективное направление данной научной работы);

д) оценка эффективности принимаемых сотрудниками кафедры стратегий, проверка гипотезы «что, если» на основе имитационных моделей поведения целевой аудитории (возможно применение средства моделирования Arena).

Математические и инструментальные методы интеллектуального анализа данных (ИАД), которые могут быть применены в данной системе следующие:

а) нейронные сети;

б) метод деревьев решений;

в) нечеткая логика.

При использовании сетевых технологий процедуры сбора и интеллектуального анализа данных о поведении абитуриента – посетителя сайта целесообразно реализовать с помощью технологий Web Mining. Это технология Data Mining применительно к веб-ресурсам.

В условиях, когда практически все вузы уже имеют свои сайты, внедрение методов интеллектуального анализа данных может быть осуществлено с помощью веб-сервиса, реализующего функционал CRM-системы.

Веб-сервис – это методы и данные, предоставляемые для использования внешними приложениями, которые работают с сервисом посредством стандартных протоколов и форматов данных. Он полностью независим от языка и платформы реализации. Веб-сервис, который имеет какое либо семантическое описание, называется семантическим веб-сервисом.

Если говорить обобщенно, то веб-сервисы - это услуги, базирующиеся на протоколах веб, которые позволяют использовать универсальные методы поиска ресурсов. Веб-службы - это лишь комплекс технологий, но через концепцию веб-служб мы приходим к концепции сервис-ориентированной архитектуры (Service-Oriented Architecture — SOA).

На самом высоком концептуальном уровне мы можем рассматривать веб-сервисы как единицы приложения, каждое из которых занимается выполнением определенной функциональной задачи. Если подняться на уровень выше, то эти задачи можно объединить в бизнес-ориентированные задачи для выполнения определенных бизнес операций, позволяя, таким образом, технически неподготовленным людям рассматривать приложения как обработчики бизнес задач в рамках потока работ приложений веб-сервисов. Таким образом, после того как технические специалисты разработали веб-сервисы, архитекторы бизнес процессов могут объединить их для решения конкретных бизнес задач.

Веб-сервис – это метод коммуникации с использованием огромного количества протоколов и данных в виде структурированного XML.

Использование XML решает проблему работы с различными форматами данных в различных приложениях, работающих на разных платформах. Преимущество XML заключается в простоте представления, являющегося по своей природе текстовым, гибким и расширяемым.

Таким образом, веб - сервисы являются активно продвигаемой технологией и позиционируются как средство решения целого ряда задач.

В работе представлен полный процесс проектирования системы – от концептуальной модели UML до ее программной реализации. Рассматриваются функциональная, информационная и программная структура CRM системы взаимоотношений с абитуриентами вуза.

Для построения UML – модели CRM системы взаимоотношений с абитуриентами вуза применяется средство визуального моделирования объектно-ориентированных информационных систем корпорации IBM - «Rational Rose».

В качестве отдельных, взаимосвязанных представлений в «Rational Rose» используются следующие диаграммы: вариантов использования, классов, состояний, деятельности, последовательности, кооперации, компонентов и развертывания, последовательное создание которых позволяет получить полное представление обо всей проектируемой системе и об отдельных ее компонентах.

Интеллектуальная веб-ориентированная CRM-система «Абитуриент» интегрирует на сайт разработанные формы и процедуры опросов, голосования и анкет, автоматически создает базу данных, и выводит пользователю отчеты, характеризующие целевую аудиторию.

База данных веб-сервиса CRM системы реализуется в MySQL 5.5. В базе данных сохраняется вся собранная в режиме online информация об абитуриентах – посетителях сайта: навигация по страницам сайта, время пребывания на сайте, результаты опросов и голосований и т.д.. Эта информация может быть далее использована для интеллектуального анализа данных: выделения групп абитуриентов с целью применения к ним разных стратегий. Например, для группы «целевых» посетителей сайта можно оперативно выкладывать на сайте интересующую его информацию.

Внедрение отчетов и анкет веб-сервиса системы реализовано в виде компонентов ActiveX. Компоненты ActiveX представляют собой файлы с расширением «.ocx», они легко встраиваются на веб-страницы и обладают широким функционалом.

Полученная в результате разработки интеллектуальная веб-ориентированная CRM-система «Абитуриент» в виде веб-сервиса будет бесплатной, т.е. freeware свободного распространения для любого учебного заведения, желающего внедрить ее на свой сайт.

Таким образом, после реализации получается программный интерфейс, построенный на платформе PHP и встроенный на сайт, описывающий набор операций, которые могут быть вызваны удаленно по сети посредством стандартизированных XML сообщений.

Для описания вызываемой операции или данных обычно используются протоколы, базирующиеся на языке XML. При построении веб-сервиса выбран протокол SOAP (Simple Object Access Protocol), потому что он позволяет осуществлять задачу анализа собранных данных (что является сложной задачей), кроме этого он более надежен и безопасен по сравнению со своим конкурентом REST.

Реализация представленной методики и формирование online базы статистической информации о поведении абитуриентов на сайте позволяет осуществить их профилирование и реализовать решения, направленные на повышение эффективности маркетинговой деятельности вуза. Ценность разработки после реализации всех ее потенциалов – автоматизация основных процессов в сфере продвижения образовательных услуг на основе интеллектуальной системы поддержки принятия решений.

Библиографический список

1. Балена, Ф. Современная практика программирования на Microsoft Visual Basic и Visual C# [Текст]: пер. с англ./ Ф. Балена, Д. Димауро . – М.: Русская редакция, 2006. - 633 с.
2. Скотт, К. Photoshop CS. Советы знатоков [Текст]: пер. с англ./ К. Скотт, Ф. Нельсон. М.: Вильямс, 2005. – 256 с.
3. Уэнди Боггс У., UML и Rational Rose [Текст]: пер. с англ./ У. Боггс, М. Боггс. М.: Лори, 2004. - 510 с.
4. Шполянская, И.Ю. Анализ и моделирование информационных систем для малого бизнеса [Текст]: монография/ И.Ю. Шполянская. Ростов н/Д.: РГЭУ "РИНХ", 2005. – 220 с.
5. Ньюкомер, Э. Веб-сервисы. Для профессионалов [Текст]: пер. с англ./ Э. Ньюкомер . СПб.: Питер, 2003. - 256 с.

ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ

GEOINFORMATION TECHNOLOGIES IN WATER RESOURCES MANAGEMENT

Хуснетдинова В. Р.
студентка, Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Государственный университет управления», г. Москва

Научный руководитель:
доцент кафедры Информационных систем, к.э.н., доц.
Васильева Елена Викторовна

Аннотация

В статье рассмотрены основные функциональные возможности Геоинформационной системы Единой информационно-аналитической системы управления водохозяйственным комплексом Российской Федерации. Предоставлены аргументы, обосновывающие необходимость использования геоинформационных технологий при принятии решений в управлении водными ресурсами.

Ключевые слова

Геоинформационная система, водные ресурсы, чрезвычайная ситуация, информационно-аналитическая система, экология, наводнения.

Abstract

The article describes the main functionality of Geoinformation system of the Uniform information and analytical control system of water management complex of the Russian Federation. The arguments proving necessity of using the geoinformation technologies at decision-making in the field of water management are presented.

Keywords

Geoinformation system, water resources, Emergency, information and analytical system, the ecology, floods.

Современные геоинформационные технологии позволяют проводить анализ информации в территориальном разрезе. При проведении мониторинга в области экологии природных ресурсов важно правильно определить инструменты для визуализации, манипуляции и анализа данных о состоянии окружающей среды, что позволит оперативно принимать решения и устранить возможность наступления негативных событий.

Объектом научного исследования является геоинформационные технологии Единой информационно-аналитической системы управления водохозяйственным комплексом (далее ЕИАС УВХК) Российской Федерации (далее РФ). В отчёте также проводится анализ Чрезвычайной ситуации негативного воздействия вод (август осень 2013 года) на Дальнем Востоке.

С помощью инструмента, Prognoz Platform, смоделированы диаграммы, проанализирована в хронологическом порядке динамика наводнения в Хабаровском крае. Проведен ретроспективный анализ для выявления возможностей составления прогноза в системе. Оценена водохозяйственная обстановка на весну 2014 г., выделены возможные зоны риска.

Цель научно-исследовательской работы:

оценка рисков возникновения чрезвычайных ситуаций в связи с повышением уровня воды на территории России.

Для достижения поставленной цели решаются следующие **задачи**:

- исследование функциональных возможностей геоинформационных систем ЕИАС УВХК и применение их на практике;
- обобщение и анализ имеющихся сведений о развитии водохозяйственной обстановки в период наводнения с использованием геоинформационных технологий;

- проведение ретроспективного анализа поведения водных ресурсов и выделение критических показателей оценки возможности возникновения чрезвычайных ситуаций;
- моделирование данных с помощью инструмента Prognoz Platform и составление прогноза водохозяйственной обстановки на весну текущего года.

В качестве инструментов анализа применены: Prognoz Platform, геоинформационный модуль Единой информационно-аналитической системы управления водохозяйственным комплексом (ЕИАС УВХК). Компания Прогноз, занимающаяся созданием качественных IT-продуктов для различных организаций, внедрила Единую информационно-аналитическую систему управления водохозяйственным комплексом Российской Федерации (ЕИАС УВХК), разработанную по заказу Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации. Объектом автоматизации ЕИАС УВХК является управление водохозяйственным комплексом РФ, включающее в себя: оперативный мониторинг опасных гидрологических событий и явлений, произошедших на территории РФ, анализ состояния водных объектов, динамики водопотребления и т.д. ЕАИС УВХК облегчает контроль источников загрязнения водных объектов природного наследия, способствует продвижению экологического мониторинга посредством различных web-инструментов представления данных (аналитические средства виртуализации, диаграммы, таблицы и т.д.). Благодаря интуитивному интерфейсу и различных функций запроса данных система позволяет пользователям оперативно находить необходимые данные.

ГИС является важной составляющей системы ЕИАС УВХК. Одной из важных особенностей ГИС является возможность использовать слои, которые делятся на 2 типа:

- общегеографические слои, отражающие рельеф территорий, основные гидрографические объекты, населённые пункты и т.д.

- тематические слои, позволяющие динамично рассматривать объекты/события, связанные с деятельностью Министерства природных ресурсов и экологии РФ.

В рамках сотрудничества ЗАО ПРОГНОЗ и Министерства природных ресурсов и экологии РФ автором данного исследования был проведен анализ информационных сообщений о водохозяйственной обстановке на территории РФ. На основе ретроспективного анализа поведения водных ресурсов на Дальнем Востоке в условиях повадка 2013 г. были выделены критические показатели, позволяющие выявить отклонения в водохозяйственной обстановке для принятия своевременных и оперативных решений в управлении водными ресурсами и исключения чрезвычайных ситуаций. Это показатели превышения уровня воды (НЯ), опасное явление подтопления населенного пункта (ОЯ) и значение выхода воды на пойму. Эти сигнальные показатели риска возникновения паводка в информационной системе УВХК выделены определенным цветом на карте точками гидропостов, а также представлены в табличном виде и могут быть учтены при принятии дальнейших управленческих решений.

Также для прогнозирования опасных явлений негативного воздействия вод в период весеннего половодья необходимо проводить анализ данных, характеризующих уровень снежного покрова, вскрытия ото льда рек и другие гидрометереологические характеристики.

В работе спрогнозировано возможное развитие водохозяйственной обстановки в весенний период 2014 г. На рис. 1 можно заметить, что в Приволжском, Центральном и Сибирском округах ожидается превышения уровня воды в период весеннего половодья.

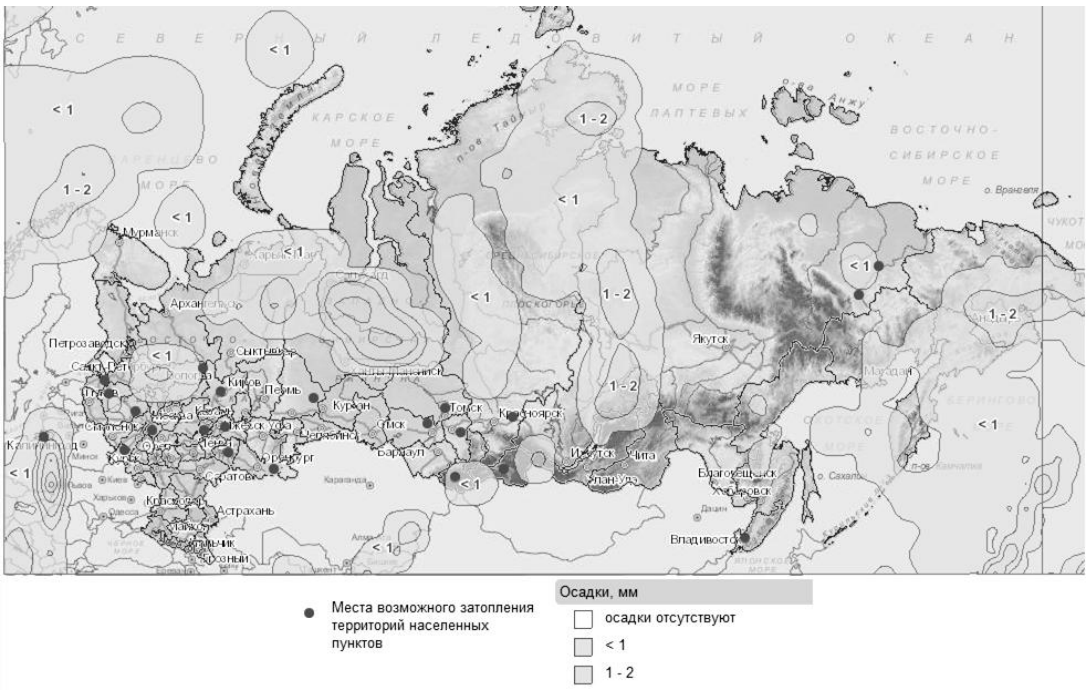


Рисунок 1. Водохозяйственная обстановка на 25.03.2014 (срез – федеральные округа)

Сопоставим с информацией, предоставленной от Росводресурсов:

«25.03.2014 в Оренбургской области, в г.Орск подтоплено 3 низководных моста: г. Орск (р. Орь, высота перелива 25 см, за сутки уровень снизился на 5 см), Кувандыкский район, с. Новоуральск (р. Урал, высота перелива 25 см, за сутки уровень воды не изменился), п. Урал (р. Урал, высота перелива 25 см, за сутки уровень воды не изменился). Жизнедеятельность населения не нарушена».[1]

На данный момент ущерб не является критическим, жизнедеятельность населения не нарушена. По результатам моделирования были выделены зоны возможного затопления реки; для более глубокого анализа можно рассмотреть уровень воды на ближайших гидропостах, провести исследования прогнозируемых гидрометеорологических показателей и т.д. (рис. 2)

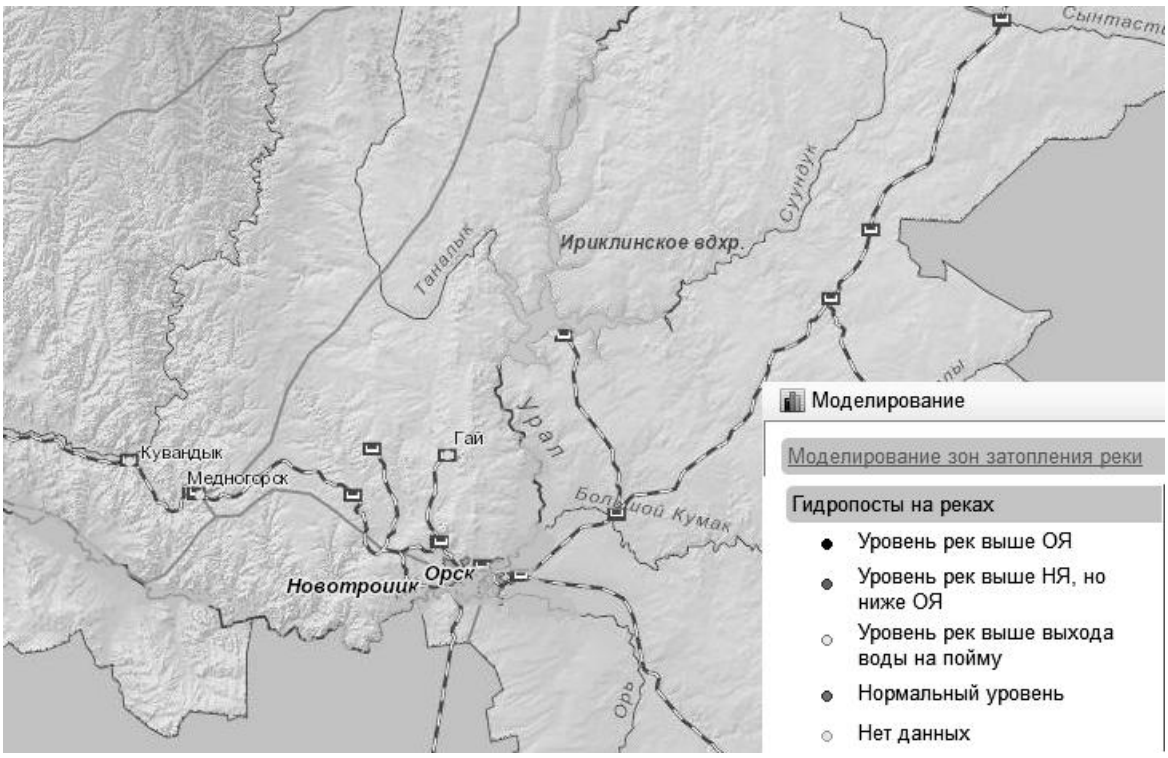


Рисунок 2. Водохозяйственная обстановка на 25.03.2014 (срез – территория)

Таким образом, выделенный набор показателей позволил оценить риск возникновения чрезвычайной ситуации на территории России на весну текущего 2014 года. Моделирование поведения развития событий в водохозяйственной обстановке определило критичные зоны возможного подтопления территории в Приволжском, Центральном и Сибирском округах. На основе составленного прогноза Министерство природных ресурсов и экологии РФ сможет принять своевременные меры по предотвращению чрезвычайных ситуаций в данном регионе.

Библиографический список

1. Федеральное агентство водных ресурсов [Электронный ресурс]: http://voda.mnr.gov.ru/news/detail.php?ID=5858 (дата обращения: 25.03.2014).

ИНСТИТУТЫ КАК ФАКТОР РОСТА: ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИК

INSTITUTIONS AS A DETERMINANT OF GROWTH: CHALLENGES TO TRANSITION ECONOMIES

Черенкевич А.В.
Студент,
УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск

Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент Герасенко В.П.

АННОТАЦИЯ

В работе исследуется взаимосвязь качества институциональной среды и темпов экономического роста в переходных экономиках. Эконометрический анализ указывает на то, что для данных стран характерна положительная взаимозависимость между уровнями развития экономики и институтов. При этом наибольшей значимостью обладают институты социального капитала, финансовой среды и регулирующие институты. Общий ожидаемый прирост ВВП в результате проведения институциональных реформ составляет от 7% до 43%.

ABSTRACT

This study investigates the relationship between growth rates and the quality of institutions in transition economies. The econometric analysis suggests that there is a positive correlation between level of economic and institutional development. Social capital institutions and institution of financial system, as well as regulatory institutions occurred to be the most significant ones. Thus as a result of institutional reforms we can expect GDP per capita to be from 7% to 43% higher.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: индекс экономической свободы, индикаторы качества государственного управления, индикаторы переходного периода, институты, переходная экономика, эконометрическая модель, экономический рост.

KEYWORDS: econometric model, economic growth, Index of Economic Freedom, institutions, The Worldwide Government Indicators, transition economy, Transition indicators.

Негативные тенденции последних лет во многом подорвали те источники, которые традиционно составляли основу роста белорусской экономики. В этих условиях особую актуальность приобретает поиск иных путей восстановления темпов экономического роста и повышения благосостояния населения.

Вместе с тем высокие темпы роста, характерные для экономики РБ в 2000-х годах, не сопровождались качественными институциональными изменениями. И в настоящее время качество институтов в Беларуси в среднем ниже как в сравнении с экономически развитыми странами, так и в сопоставлении с рядом других стран с переходной экономикой. Так, например, согласно индексу экономической свободы, разрабатываемого фондом "Наследие", в 2013 году РБ опережала некоторые другие страны СНГ (Украину, Туркменистан, Узбекистан), но при этом отставала от большинства своих западных соседей (Польша, Литва, Латвия) и своих партнеров по ЕЭП (Россия и Казахстан) [1].

При этом среди исследователей экономического роста общепризнанным является тот факт, что качество институциональной среды оказывает влияние на темпы экономического роста. Однако формирование универсального перечня приоритетных для модернизации институтов крайне затруднительно [2, с. 2].

Поэтому проблема, на которой мы сосредоточили свое внимание, это: какие группы институтов оказывают наибольшее влияние на темпы экономического роста в странах с переходной экономикой.

В своем исследовании для выявления данных групп институтов, в первую очередь, мы условно раздели институты на правовые, регулирующие, институты финансовой среды и институты социального капитала [2, с.10].

В качестве обобщающих показателей развитости институтов были использованы индекс экономических свобод, индексы качества государственного управления Всемирного Банка, индикаторы переходного периода ЕБРР. Измерение качества институтов финансовой среды и социального капитала производилось с помощью макроэкономических показателей, а именно на основе размера банковских кредитов, выданных частному сектору, в процентах к ВВП, и ожидаемой продолжительности жизни.

Далее использовалось следующее регрессионное уравнение зависимости логарифма подушевого ВВП от ряда индексов, характеризующих качество национальных институтов, взятых с пятилетним лагом, исходя из предположения, что институциональный фактор не оказывает мгновенного эффекта на темпы экономического развития страны, а действует с некоторым запаздыванием:

$$logGDPp/c_{it} = \beta_0 + \beta_j \sum_{i=1}^{k} Index_{it-5} + \varepsilon_{it},$$

где $logGDPp/c^{PPP}{}_{it}$ – логарифм натуральный ВВП по ППС на душу населения страны i в году t, $t = 1 \dots 16$; для того, чтобы исключить влияние случайных факторов и выявления основной тенденции развития рассчитывается трехчленная скользящая средняя данного показателя.

$Index_{it-5}$ – значение индекса институционального развития для i-ой, взятое с пятилетним лагом;

β_0, β_j – параметры, подлежащие оценке, j – номер индекса;

ε_{it} – вектор ошибок.

И так как развитие национальных институтов происходит под значительным влиянием институциональной среды, существующей в странах, имеющих общую границу, близких по географическим и социо-культурным условиям, а также осуществляющих взаимную торговлю, то для анализа были выбраны двадцать шесть стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии, переход к рыночной системе хозяйствования в которых стал осуществляться практически одновременно с РБ. Таким образом, оценка параметров производилась на панельных данных за период с 1996 по 2012 гг., как методом наименьших квадратов по объединенной выборке так и с контролем фиксированных и случайных эффектов. Верификация модели предполагает использование регрессии со случайными эффектами.

Далее базовое уравнение было расширено, с целью проверки гипотезы о ВНОК и инвестиций в человеческий капитал, как основной движущей силы экономического развития. Путем включения соответственно переменных характеризующих, долю инвестиций в ВВП и среднее количество лет затрачиваемое на обучение:

$$logGDPp/c_{it} = \beta_0 + \beta_j \sum_{i=1}^{k} Index_{it-5} + \gamma_1 IR_{it} + \gamma_2 S_{it} + \varepsilon_{it},$$

где IR_{it} – трехчленная скользящая средняя доли валового накопления основного капитала в ВВП i-ой страны в году t;

S_{it} – среднее количество лет обучения взрослого старше 25 лет стране i;

γ_1, γ_2 – параметры, подлежащие оценке.

Полный вариант включает в качестве объясняющих набор фиктивных переменных, учитывающих некоторые различия в географических условиях рассматриваемых нами стран:

$$logGDPp/c_{it} = \beta_0 + \beta_j \sum_{i=1}^{k} Index_{it-5} + \gamma_1 IR_{it} + \gamma_2 S_{it} + \delta_1 OE + \delta_2 ATS + \varepsilon_{it},$$

где OE – фиктивная переменная, учитывающая является ли страна нефтеэкспортером;

ATS – фиктивная переменная, характеризующая наличие у страны прямого выхода к мировому океану;

δ_1, δ_2 – параметры, подлежащие оценке.

Основные результаты оценки полного уравнения приведены в таблице 1.

Во всех спецификациях модели наибольшей значимостью обладают переменные, оценивающие качество институтов социального и человеческого капитала. Так увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения на один год приведет к увеличению темпов роста в среднем на 5,5%. В двух из спецификаций модели значимы на 1%-ом уровне – коэффициенты при индикаторах качества институтов распределения рисков. При росте объемов банковского кредита частному сектору по отношению к ВВП на 1% можно ожидать соответственно увеличения темпов роста подушевого ВВП на 0,4%.

К характеристикам качества регулирующих институтов значимым с точки зрения их влияния на экономическое развитие стран можно отнести показатель финансовой и налоговой свободы. При повышении соответствующей оценки на

Таблица 3 – Результаты оценки полного уравнения.

Переменная	Спецификация					
1	2	3	4	5	6	7
	I		II		III	
	Коэффициенты	Стандарт-ные ошибки	Коэффициенты	Стандарт-ные ошибки	Коэффициенты	Стандарт-ные ошибки
Защита прав собственности	-0,0014	0,0012	–	–	–	–
Свобода от коррупции	0,0018	0,0013	–	–	–	–
Налоговая свобода	0,0044***	0,0010	–	–	–	–
Свобода от государственного вмешательства	-0,0009	0,0008	–	–	–	–
Свобода ведения бизнеса	0,0012	0,0010	–	–	–	–
Монетарная свобода	0,0006	0,0008	–	–	–	–
Свобода торговли	0,0009	0,0012	–	–	–	–
Свобода инвестиционной деятельности	-0,0025	0,0009	–	–	–	–
Финансовая свобода	0,0039***	0,0006	–	–	–	–
Сдерживание коррупции	–	–	-0,0369	0,0640	–	–
Эффективность работы правительства	–	–	0,2669***	0,0692	–	–
Политическая стабильность и отсутствие насилия	–	–	0,0736**	0,0342	–	–
Качество законодательства	–	–	0,012	0,0565	–	–
Верховенство закона	–	–	-0,0296	0,0715	–	–
Учет мнения населения и подотчетность государственных органов	–	–	0,0894	0,0572	–	–
Приватизация крупных предприятий	–	–	–	–	0,0564	0,044117
Приватизация мелких предприятий	–	–	–	–	0,0425	0,073015
Корпоративное управление и структурная реорганизация предприятий	–	–	–	–	0,2113***	0,060218
Либерализация цен	–	–	–	–	0,0932	0,096892
Внешняя торговля и курсовой режим	–	–	–	–	0,1686***	0,06055
Антимонопольная политика	–	–	–	–	0,03	0,054517
Ожидаемая продолжительность жизни	0,0552***	0,0096	0,0615***	0,0121	0,0485***	0,012185
Доля банковских кредитов, выданных частному сектору в ВВП	0,0016*	0,0010	0,0039***	0,0011	0,0032***	0,001148
Доля валового накопления основного капитала в ВВП	0,0098***	0,0017	0,0124***	0,0021	0,0114***	0,00218
Среднее количество лет обучения взрослого старше 25 лет	0,151***	0,0288	0,2159***	0,0358	0,1388***	0,031713
Экспорт нефти	0,323*	0,2126	0,4933**	0,2020	0,4062**	0,168092
Выход к мировому океану	0,3968**	0,1745	0,1789	0,1698	0,2719**	0,138014
Статистика Вальда	597,93		350		504,59	
Число наблюдений	177		157		179	
Р-значение	0,0000		0,0000		0,0000	

Примечания

1 В таблице приведены значения коэффициентов β_j, γ_1, γ_2 и δ_1, δ_2.

2 Звездочками обозначены уровни значимости: * – p-значение < 0.1, ** – p-значение < 0.05, *** – p-значение < 0.01.

3 Источник: собственная разработка.

1 пункт ожидаемый прирост ВВП составляет 0,39% и 0,44%. Показатели эффективности работы правительства, разрабатываемые Всемирным банком и ЕБРР положительно коррелируют с темпами роста ВВП и значимы на 1%-ом. Стоит заметить, что улучшение условий ведения внешней торговли и политическая стабильность, как характеристики развитости регулирующих институтов, также могут оказать заметное положительное влияние на темпы экономического роста.

Расширение базового уравнения не привело к потере значимости данных факторов. Полный вариант уравнения также указывает на то, что темпы экономического развития во многом зависят не только от институциональных факторов, но и от различий в географических условиях между странами.

Не менее 49% различий в темпах экономического роста в странах с переходной экономикой обусловлены тем фактом, что страна является нефтеэкспортером. От 27% до 40% вариации в соотношении уровней ВВП на душу населения может быть объяснено наличием у страны прямого выхода к мировому океану.

Таким образом, основные рекомендации в области институциональных преобразований необходимых Беларуси для стимуляции экономического роста заключаются, во-первых, в дальнейшем совершенствовании системы налогообложения, во-вторых, снижении степени государственного вмешательства в экономику, за счет развития конкурентной среды путем создания равных условий хозяйствования для государственных и частных предприятий. В третьих, за счет дальнейшего развития социальной сферы, и в-четвертых, за счет развития финансового сектора с целью повышения эффективности распределения капитала и улучшения доступа к долгосрочному финансированию.

Библиографический список

1. Index of Economic Freedom / Heritage Foundation [Electronic resource]. — 2013. — Mode of access: http://www.heritage.org/index.

2. Rodrik D. Institutions for High-quality Growth: What They Are and How to Acquire Them / D. Rodrik // NBER working papers. – 2000. – 50 p.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЗИМНИХ ПАРАЛИМПИЙСКИХ ИГР В РОССИИ, СОЧИ В 2014 ГОДУ

SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE WINTER PARALIMPICS IN SOCHI 2014

Иостман Ю.И.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

(Финансовый университет), Москва

Научный руководитель:

кандидат социологических наук

доцент Родионова М.Е.

Аннотация

В данной работе рассмотрены основные социально-психологические особенности проведения зимних паралимпийских игр в России в 2014 году. Проблемы инвалидов в России и пути их решения на 2014 год. Основные события и истории людей, которые повлияли на изменения в обществе в отношении взаимодействия людей с инвалидностью и без нее.

In this work the main social and psychological features of holding the winter Paralympic Games in Russia in 2014 are considered. Problems of disabled people in Russia and a way of their decision for 2014. The main events and stories of people which influenced changes in society concerning interaction of people with disabilities and without it.

Ключевые слова

Инвалиды, паралимпийские игры, паралимпийцы.

Disabled people, Paralympic Games, Paralympians.

Целью проведенного исследования были анализ и описание социальных и психологических проблем, с которыми сталкиваются люди с инвалидностью в России накануне паралимпийских игр, а также событий игр Сочи2014, которые повлияли на изменение общественного мнения относительно инвалидности. Были обработаны исследования компании Human Rights Watch по проблемам инвалидов в России, а также проанализированы результаты личных наблюдений, статистических данных, других информационных источников.

На середину июля в России насчитывается 12,85 миллионов людей с инвалидностью, что составляет 9% всего населения России. Для обеспечения инвалидам условий, необходимых для нормальной жизнедеятельности, образуется безбарьерная среда.

В ходе анализа в данной работе были выделены 2 типа проблем людей с инвалидностью: социальное пространство и городская мобильность. Проблемы в области городской мобильности заключаются в отсутствии или недостатке пандусов и съездов, подъемных лифтов, тактильных плиток для слабовидящих или незрячих людей, аудиосопровождения в транспорте и на светофорах, специализированного оборудования для инвалидов в транспорте. Проблемы в области социального пространства выражаются в недоступных или неквалифицированных медицинской помощи инвалидам, образовании, трудоустройстве, а также в особенном, чаще всего негативном или эгоистичном, отношении общества.

Город Сочи, благодаря становлению центром паралимпийских игр, стал передовым в области безбарьерного существования инвалидов. В ходе работы были рассмотрены основные изменения, произошедшие в областях городской мобильности и социального пространства.

В ходе соревнований на паралимпийских играх Сочи2014 спортсмены каждый раз показывали и доказывали свои возможности. Артисты с инвалидностью выполняли различные акробатические, сценические и музыкальные номера. Все эти события в течение проведения первых

паралимпийских игр в России транслировались в 75 странах мира 2,4 тысячами СМИ и телевещательных компаний. В различных социальных сетях и блогах люди восхваляли паралимпийцев и артистов, которые, несмотря на свою инвалидность, побеждают и выступают. Люди отмечали безграничность, а не ограниченность возможностей людей, а соответственно в ходе игр стирались границы между людьми с и без инвалидностью. В данной работе были приведены примеры героев паралимпиады 2014.

Таким образом, в ходе анализа была выявлена положительная динамика решения проблем социального пространства и городской мобильности для инвалидов в России. В дальнейшем я собираюсь продолжать свои наблюдения изменений жизни людей с инвалидностью.

Библиографический список

1. РИА Новости // Количество инвалидов за полгода снизилось// 16.07.2013// http://ria.ru/disabled_vzrosl/20130716/950118181.html#ixzz2wgCrWB8N
2. Марина Грицюк, «Требуется инвалид», Российская Газета, http://www.rg.ru/2014/02/25/sreda-site.html
3. Социальная сеть Вконтакте, http://vk.com/wall-61852860_98298
4. Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011-2015 годы. http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/0
5. Human Rights Watch, «Вездесущие преграды», http://www.hrw.org/ru/reports/2013/09/11/vezdesushchie-pregrady
6. Социальная защита инвалидов / Л.В.Харченко / Омск: Изд-во СибГУФК , 2009
7. Паралимпийский спорт и реабилитация слепых и слабовидящих [[Текст] :] : монография / [В.Г.Тактаров и др.] Москва: Изд-во Российского гос. соц. ун-та , 2012

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ НА ВЫБОРАХ МЭРА Г. КРАСНОЯРСКА 2012 ГОДА (НА ПРИМЕРЕ Э. АКБУЛАТОВА И А. КОРОПАЧИНСКОГО)

THE USE OF POLITICAL COMMUNICATION IN THE MAYORAL ELECTION , KRASNOYARSK 2012 (FOR EXAMPLE, E. AKBULATOV AND A. KOROPACHINSKII)

Косова Ксения Сергеевна
студент
Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала
ФГОБУ ВПО«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Красноярск

Научный руководитель: преподаватель Костюк В.В

Аннотация

Основное внимание в данной работе акцентируется на использовании политической коммуникации. Рассматривается использование политической коммуникации на примере двух кандидатов, анализируется их предвыборная кампания и использование ими политической коммуникации.

The focus in this paper is focused on the use of political communication. Discusses the use of political communication on the example of two candidates, analyzes their selection campaign and the use of political communication.

Ключевые слова

Политика, выборы, кандидаты, коммуникационные процессы, политическая коммуникация, информация, Красноярск, использования средств, мэр, встречи и СМИ, избиратели.

Keywords
Politics, selections, candidates, communication processes, political communication, information, Krasnoyarsk, use of funds, the mayor, meetings and media, voters.

В современном мире, с появлением компьютера, телефона, радио, телевидения, космической связи, значительно упростился процесс передачи информации. Это в свою очередь, позволило выстраивать глобальные коммуникационные сети, способные доносить информацию до большинства её адресатов. Вместе с этим растёт и количество отправителей информации, инициаторов коммуникационного процесса. В первую очередь это люди, занимающиеся политикой, так как они постоянно должны поддерживать контакт с населением, активно транслировать свои взгляды, идеи и убеждения на многотысячную или даже многомиллионную аудиторию. Такие задачи им позволяет решать *политическая коммуникация.*

Политическая коммуникация - это создания, передача или обмен информацией в сфере политики. В политическом процессе, как в разновидности общественного процесса, информация также играет одну из определяющих ролей.

Особенно интересно изучать политические коммуникации *в избирательном процессе. Выборы* - это процесс, в ходе которого происходит огромное количество политических коммуникаций между политиками и населением. В Российской Федерации на различных уровнях власти ежегодно проходят множество выборов. На каждых выборах, стремящиеся победить кандидаты, выстраивают целую коммуникационную сеть, стремясь донести свои взгляды, программные идеи до каждого избирателя. Именно с помощью политических коммуникаций формируется имидж кандидата в глазах избирателей, они способствуют установлению взаимопонимания между кандидатом и населением, помогают избирателям донести до

кандидатов свои требования и пожелания. Следовательно, от качества и количества политический коммуникаций часто зависит успех всей предвыборной компании.

Политическую коммуникацию в избирательном процессе можно представить в виде 5 стадий:

1. Осознание информации
2. Кодирование информации
3. Выбор канала
4. Внимание адресата
5. Понимание информации

В этой работе я проанализирую использование различных средств политической коммуникации двумя кандидатами на пост мэра города Красноярска на выборах 2012 года - Эдхамом Шукриевичем Акбулатовым и Александром Игоревичем Коропочинским. Я остановила свой выбор на этих кандидатах по следующим причинам:

- Э. Акбулатов и А. Коропочинский были наиболее активными кандидатами в процессе организации и проведения политической коммуникации;
- Они являются представителями двух противоборствующих политических сил: Э. Акбулатов - партии власти "Единой России", а А. Коропачинскийм - политического союза, созданного четырьмя оппозиционными кандидатами - Сергеем Толмачёвым, Натальей Подоляк, Константином Сенченко и Александром Корапочинским (по итогам праймериз, проходившего 3 июня 2012 года, единым кандидатом от коалиции стал А. Коропачинский, другие три кандидата отказались от участия в выборах в пользу него).

Исходя из набора средств политической коммуникации, используемых кандидатами на пост главы города, целесообразным будет выделить

три основных блока: во-первых, встречи с избирателями, во-вторых, это политическая коммуникация через интернет - ресурсы и, в-третьих, это агитационный материал и агитация через СМИ.

Встречи с избирателями - одно из основных средств политической коммуникации , используемых кандидатами в ходе предвыборной кампании местного уровня.

Так же разновидностью встреч с избирателями является встреча с блоггерами. Блоггеры - это лидеры общественного мнения, из позитовная или негативная оценка того или иного кандидата вполне может повлиять на отношение к этому кандидату определенных групп населения(в основном молодёжи).

- ✓ Обратная связь (устанавливается в ходе каждой встречи)

Таким образом, встречи с избирателями являются одним из самых эффективных средств политической коммуникации, обладают рядом важных преимуществ. Ничто не заменит личное общение кандидата с населением. Однако, помимо встреч с избирателями существуют и другие важные виды политической коммуникации, использование которых необходимо для успешного проведения предвыборной кампании.

В силу нарастающей информатизации общества, интернет становится одним из основных видов политической коммуникации. С каждым днём растёт количество пользователей сети Интернет.

Самым популярным интернет - ресурсом, используемым для политической коммуникации является предвыборный сайт. Такие сайты создаются для предоставления интересующимся людям дополнительной, наиболее полной информации о кандидате.

Одна из тенденций развития политической коммуникации является повышение значимости видео - контакта, он-лайн эфиров. Поэтому наши кандидаты активно использовали мультимедийные возможности интеренета.

Основными видами агитационного материала являются газеты, плакаты, листовки. Однако, Э. Акбулатов, в отличии от многих других

кандидатов не стал создавать собственную газету, а опубликовал своё большое интервью на станицах популярной в городе газеты "Городские новости"

Другой наиболее распространенный способ политической коммуникации - это агатация через СМИ. Это всевозможные интервью, пресс-конференции, прямые линии, показанные по телевиденью или опубликованные на страницах газет и журналов, а также на сайтах электронных СМИ.

На выборах мэра города Красноярска в 2012 году, при явке избирателей всего 21,25%, с большим отрывом победил Э. Акбулатов.

Политическая коммуникация играет важную роль в проведении предвыборной кампании. Кандидату, чтобы добиться поддержки избирателей, в ходе предвыборного месяца необходимо интенсивно выстраивать коммуникационную связь с избирателями, рассказывать о своей программе и взглядах. Безусловно, то, насколько успешно он донесёт до избирателей своё видение способов разрешения актуальных проблем населения, сумеет им понравится, сформирует свой привлекательный имидж определяет успех его предвыборной кампании. И для реализации всего этого кандидату необходимо использовать различные средства политической коммуникации. Важно рационально организовать процесс проведения предвыборных политических коммуникаций, максимально использовать все преимущества различных средств коммуникации. Это является одним из условий успешного проведения предвыборной кампании. Выборы главы города Красноярска 2012 года отчетливо продемонстрировали плюсы и минусы использования различных средств политической коммуникации.

Библиографический список

1. ФЗ РФ "Об основных гарантиях избирательных прав и право на участие в референдуме граждан Российской Федерации" // Электронный фонд правовой документации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/901820138 - 15.03.2014
2. Володенков С.В Политические коммуникации и современное политическое управление [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.slideshare.net/svvgold/ss-7394463 - 13.03.2014
3. Гончаров М.Ю. Риторика политической коммуникации. // Массовая коммуникация в современном мире: Сборник научных трудов / Под ред. д.ф.н., проф. Ю.П. Буданцева и др. - М.:МГИМО, 1991.
4. Грачев М.Н. К вопросу об определении понятий "политическая коммуникация" и "политическая информация" // Вестник Российского университета дружбы народов. - Серия: Политология. - 2003. - №4. - С. 34-42.
5. Грачев М.Н. Политическая коммуникация // Вестник Российского университета дружбы народов. - Серия: Политология. - 1999. - №1. - С. 24-39.
6. Ирхин Ю.В., Зотов В.Д., Зотова Л.В. Политология : Учебник. - М.: Юрист, 2002. - 511с.
7. Пушкарёва Г.В. Политический менеджмент: Учеб. пособие. - М.: Дело, 2002. - 400с.
8. Чугунов А.В. Социальная информатика: Учебное пособие. - СПб.: НИУ ИТМО, 2012. - 223с.
9. Цыганков П.А. Международные процессы в условиях глобализации: проблема эффективной коммуникации / Вестник Московского университета. - Сер.18: Социология и политология. - 1999. - №4.- С. 56-65
10. Гринберг Т.Э. Политические технологии: ПР и реклама: Учебное пособие / Т.Э Гринберг. - М.: Аспект Пресс, 2006 - 317с.

11. Видеоблог А. Коропачинского // официальный сайт кандидата в мэры города Красноярска [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: //ak2012.ru/elections/videoblog - 10.03.2014

12. Видеохостинг Youtube [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www. youtube.com - 01.03.2014

13. Предвыборный сайт Акбулатова Э.Ш.[Электронный ресурс]. - Режим доступа: Акбулатов.рф - 01.03.2012

14. Предвыборный сайт Коропачинского А.И. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ak2012.ru - 01.03.2014

15. Свободная энциклопедия "Викепедия" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: wikipedia.org/wiki/ - 02.03.2014

ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

GENDER EQUALITY IN EDUCATION AND SCIENCE

Яковенко Я.Ю.
студентка
Кременчугский национальный университет
им. М. Остроградского
Украина, г. Кременчуг

Научный руководитель:
д.э.н., профессор Касич А.А.

Аннотация

Всестороннее использование человеческого потенциала, независимо от пола, ведет к прогрессу. Однако проблема гендерной дискриминации прочно укоренилась не только в таких сферах как политика и бизнес, но также в науке и образовании. Целью данной научной работы является определение гендерных стереотипов, особенностей их проявления в сфере образования и науки, обоснование необходимости и механизмов преодоления гендерного неравенства. Предпринята попытка объяснить феномен дискриминации женщин с точки зрения неоклассических экономических и современных гендерных теорий.

Annotation

Comprehensive use of human potential, regardless of gender, leads to the progress. However the problem of gender discrimination is firmly established not only in such fields as politics and business but also in science and education. The goal of this research is to study gender stereotypes, features of their manifestation in the sphere of education and science as well as to determine the substantiation of necessity of mechanisms needed for overcoming the gender inequality. The research contains an attempt to explain the phenomenon of discrimination against women in terms of the neoclassical economic and contemporary gender theories.

Ключевые слова

Гендер, дискриминация, гендерное неравенство, сегрегация, феминизм.

Key words

Gender, discrimination, gender inequality, segregation, feminism.

Современное общество и в экономическом, и в социальном аспектах все больше зависит от новых научных знаний. Хорошо известно, что устойчивое развитие общества требует роста количества высокообразованных специалистов, в том числе ученых, способных совершать открытия в различных областях знаний. Общемировая тенденция вовлечения женщин во все сферы деятельности, в том числе образование и науку, предопределяет необходимость формирования политики гендерного равенства.

Несмотря на изменения в отношении к участию женщин в научной деятельности, в современном обществе гендерная сегрегация продолжает существовать и делится на две формы профессиональной сегрегации по признаку пола (рис.1).

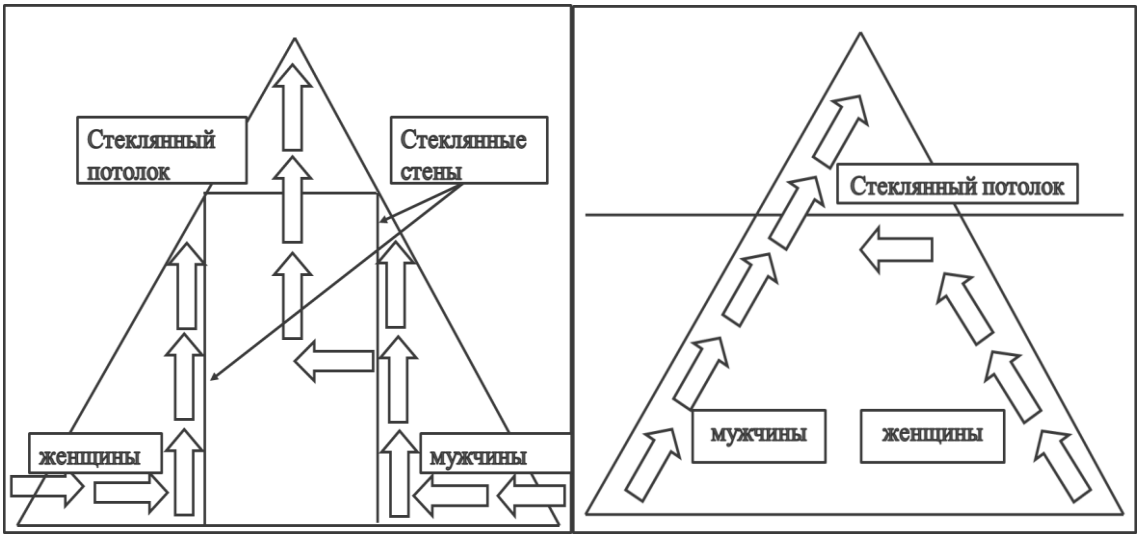


Рис.1 **Вертикальная и горизонтальная сегрегация**

Гендерная сегрегация осуществляется по совокупности психологических характеристик и особенностей социального поведения человека [4, с.112]. Она

чаще всего проявляется в виде существующих в обществе барьеров для женщин при продвижении по служебной лестнице. Для определения гендерной сегрегации также используют понятие «стеклянный потолок».

Горизонтальная сегрегация возникает в случае распределения мужчин и женщин по видам деятельности.

Вертикальная сегрегация представляет собой распределение мужчин и женщин по иерархии в рамках определенной профессии.

Для объяснения профессиональной сегрегации по полу чаще всего используют теорию человеческого капитала, теорию сегментации рынка труда и гендерные теории (табл. 1).

Для объяснения ***теории человеческого капитала*** служит тот факт, что женщины имеют меньший профессиональный опыт в связи с прерыванием

Таблица 1

Теории профессиональной гендерной сегрегации

Название	Сущность теории	Теоретики - исследователи
Теория человеческого капитала	Женщины уступают мужчинам по качеству предложения труда	Ричард Анкер, Гарри Беккер
Теории сегментации рынка труда	Рынок труда признается неконкурентным с точки зрения перехода работника с одного сегмента в другой	Барбара Бергман
Гендерные теории профессиональной сегрегации	Основаны на признании патриархальной общественной организации несоответствующей уровню развития общества.	Сандра Хардинг и Мерил Хинтикка, Нэнси Хартсока и Дороти Смит, П.Ингленд и А.Браун

Источник: составлено автором на основе [2, 5, 6, 7, 9, 10, 11]

трудовой деятельности в связи с семейными обязанностями или рождением ребенка и чаще мужчин не имеют соответствующей квалификации. Из этого следует, что производительность женского труда, как правило, ниже. Однако в

условиях растущей конкуренции численность образованных и высококвалифицированных рабочих обоих полов растет. Понятно, что при таких условиях женщины должны быть представлены в большинстве видов трудовой деятельности, иначе – имеет место открытая дискриминация женщин.

Вместе с тем, как показывают исследования Ричарда Анкера [2], родители обеспечивают более высокий уровень образования для сыновей, поэтому женщины чаще овладевают менее престижными профессиями. Взаимосвязь между образованием и профессиональным опытом женщин имеет двойной характер: несмотря на равенство в правах на получение образования и выбора профессии, возможности женщин на рынке труда ограничены.Стоит отметить, что данная теория постепенно теряет свою значимость, поскольку в мире вырос средний возраст вступления в брак, снизились показатели рождаемости. Кроме того, большая часть домашней работы сейчас выполняется автоматизировано с помощью современной бытовой техники. Данные тенденции способствуют высвобождению времени, которое женщины направляют на развитие карьеры, тем самым увеличивая свой профессиональный опыт. Однако ощутимых изменений на рынке труда не произошло, а профессиональная сегрегация продолжает существовать.

Кроме того, работодатели используют механизмы скрытой дискриминации. Семейные обязанности женщин, по их мнению, постоянно будут мешать активности и непосредственному участию в рабочем процессе. Это явление довольно распространенное и проявляется еще на стадии приема на работу. Дискриминация женщин работодателями легла в основу теории склонности к дискриминации Г.Беккера [5]. По данной теории в конечном результате расходы работодателя-дискриминатора будут выше, чем работодателя-недискриминатора через траты денег и времени на поиск исключительно работников-мужчин.

Согласно ***теории сегментации рынка труда***, сегментация рынка заключается в разделении профессий на «мужские» и «женские» [6]. Безусловно, научную деятельность можно отнести к обеим категориям. Однако

данные теории направлены на объяснение преобладания мужчин в занятости в рамках той или иной отрасли, а не причин гендерной сегментации профессий.

Причиной такого распределения является существование стереотипов относительно «женских» и «мужских» профессий. Однако, количество женщин в естественных науках растет. Правда, в области технических знаний этот процесс происходит медленнее. Женщины в США получают больше докторских степеней 4-й год подряд в основном в сфере образования, искусствоведения, социологических науках и т.д. [28].

Гендерные теории профессиональной сегрегации поддерживают точку зрения, что когда женщина выступает в роли исследователя, то может переосмыслить общепринятые теории и методы, что позволяет по-новому оценить объект исследования. Такие взгляды на роль женщины в науке принято называть «феминистской точкой зрения». Эту теорию в 80-е годы XX века разрабатывали Сандра Хардинг и Мерил Хинтикка [7], Нэнси Хартсока [9] и Дороти Смит [31].

Феминистской критику о дискриминации женщин-исследователей высказывали также экономисты П.Ингленд и А.Браун [10], которые попытались объяснить проблему гендерного неравенства с точки зрения психоаналитики. Психологами установлено: у женщин стремление к власти выражено не так ярко, как у мужчин, что позволяет женщинам-ученым сосредоточиться на деталях объекта, который анализируется. Кроме того, естественная коммуникабельность и открытость женщин способствует сотрудничеству. После осуществления анализа особенностей функционирования мозга представителей обоих полов стало понятно, что для полноценных научных исследований необходимо сотрудничество мужчин и женщин. По их мнению, социальное неприятие женщин на руководящих должностях в традиционно «мужских» сферах, в том числе науке, связанное со страхом мужчин потерять свою гендерную идентичность.

Кроме того, значительную роль в дискриминации женщин играют ***гендерные стереотипы***, обусловленные тремя факторами**.**

Первый фактор - распределение гендерных ролей, согласно которому для мужчин социальный уровень, который они занимают, традиционно считается более важным, чем для женщин.

Неравномерное распределение семейных и домашних обязанностей - еще один ***фактор***, обуславливающий сегрегацию на рынке труда. Согласно проведенных исследований [3, с.31], во всем мире на оплачиваемый труд женщины тратят на 1-4 часа меньше мужчин, а на уход за членами семьи тратят времени в 2-10 раз больше.

Следующий ***фактор – дискриминация в оплате труда***. Исследования, проведенные американскими учеными Д.Трейманом и Х.Хартманом [8], показывают, что разрыв в оплате труда женщин и мужчин в США более чем на 30% обусловлен наличием гендерной профессиональной сегрегации.

Перечисленные выше трудности предоставляют женщинам меньше возможностей для выявления лидерских качеств или, как минимум, ощущения равной роли в создании того или иного научного продукта. Женщины, которые вопреки распространенному понятию о «слабом поле», смогли занять ключевые руководящие должности, не только обладают интеллектуальным потенциалом, но также должны стать примерами для подражания.

Однако это скорее исключения, чем распространенная тенденция. Практически повсюду женщины в науке, политике и на высших руководящих должностях представлены в бизнесе в гораздо меньшей степени, чем мужчины.

Задача гендерной политики демократического государства – преодолеть такие противоречия: не достигнуть чисто количественного равновесия женщин и мужчин на определенных должностях или в определенных профессиях, а обеспечить действительно равные права и возможности каждому человеку, основываясь на его способностях , стремлениях, умениях, а не гендере.

Большинство стран мира подписали и ратифицировали Конвенцию ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин [1], принятую 3 сентября 1981 года. Всего в настоящее время 136 стран конституционно признают равенство всех граждан и недопустимость дискриминации женщин.

Низкий процент женщин в общем составе кадрового потенциала мировой науки стал предметом исследования многих социологов, а вопросы обеспечения гендерного равенства мужчин и женщин в сфере занятости являются одними из самых актуальных .

Итак, принимая во внимание растущую занятость женщин во всех сферах деятельности, в том числе в науке, и масштабы женских движений в мире, для достижения гендерного паритета стоит применить следущие инструменты:

- содействие образованию и профессиональной ориентации молодых женщин;

- финансовая поддержка научной деятельности и профессионального совершенствования женщин;

- введение статистического гендерного мониторинга во все составляющие научной политики;

- внедрение программ гендерного равенства в учебные заведения всех уровней.

Более высокая степень гендерного равенства будет способствовать экономической эффективности, обеспечивать прирост производительности, что особенно важно в условиях обострения международной конкуренции и усиления глобализации.

Таким образом, реализация мер социальной политики для поддержки женщин в науке обеспечит гендерное равенство не только в ближайшее время, но и на отдаленную перспективу.

Библиографический список

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин от 18 декабря 1979 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/docum ents/decl_conv/ conventions/cedaw.shtml

2. «Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики» / сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН - МЦГЫ - «Русская панорама», 2002. с.299 - 328.

3. Доклад о мировых развитии «Гендерное равенство и развитие». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.un.org/ru/development /surveys / docs/worlddev2012.pdf

4. Чекалкина А.А. « Гендерная психология». - М.: «Ось-89» , 2006. - 131 с.

5. Becker G. « The Economics of Discrimination». - Chicago. - 1971. - 215 p.

6. Bergmann, Barbara. «Occupational segregation, wages and profits when employers discriminate by wage or sex « / / Eastern Economic Journal. (Stores, CT), Vol. 1, Nos. 2-3.

7. «Discovering Reality: Feminist Perspectives on Epistemology, Metaphysics and the Philosophy of Science» / / Eds. by S. Harding S. and M. Hintikka. - Dordrecht: Reidel, 1983.

8. Donald J. Treiman, Heidi I. Hartmann Women, Work, and Wages: Equal Pay for Jobs of Equal Value / / National Academies Press, 1981 - 136 p.

9. Hartsock N. The Feminist Standpoint: Developing the Ground for a Specifically Feminist Historical Materialism. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://link.springer.com/ chapter/10.1007/0-306-48017-4_15

10. P. England and I. Brown. «Internalization and Constraint in Theories of Women's Oppression». Цит. по: Женщина, мужчина, семья. THESIS, № 6, 1994. с. 82.

11. Wenneras, Christine and Wold, Agnes. «Nepotism and Sexism in Peer» - Review, Nature 387 (22 May 1997), pp. 341-343.

УЧЕТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ACCOUNTING OF INCOME TAX IN RUSSIA AND ABROAD

Белова Анастасия Алексеевна
Крылова Дарья Леонидовна
студентки
Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: Осипова Ирина Васильевна
профессор кафедры
«Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации,
к.т.н, доцент

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности учета налога на прибыль в России и за рубежом. Представлено изменение налоговой ставки в РФ и зарубежных странах в динамике, анализируются самый высокий и самый низкий налог на прибыль в мире, указываются правила и положения, согласно которым учитывается налог на прибыль в соответствии с МСФО И РСБУ. Также указываются счета, на которых происходит формирование суммы налога на прибыль, рассматриваются соответствующие проводки, формулы определения его суммы. На основе проведенных наблюдений авторами делаются выводы о действующей налоговой системе России и о налоговой политике в отношении налога на прибыль.

This article describes the features of accounting of income taxes in Russia and abroad. It shows the change in the tax rate in different countries during the years, analyzes the highest and lowest income tax in the world. In the article explained The accounting entries, which through income tax is accounted are also described in the study. Also there are described specified rules and regulations, according to which income tax is accounted (in accordance with IFRS and RAS). After studying these

features the authors estimate the current tax system in Russia and give their opinion and recommendations.

Ключевые слова

Налог на прибыль, бухгалтерский учет, налоговая система РФ, МСФО, РСБУ, налоговые ставки, налог на прибыль в странах Европы.

Key words

Income tax, accounting, tax system of the Russian Federation, IFRS, tax rates, income tax in Europe.

Одним из основных государственных инструментов регулирования экономических отношений является налоговая политика. С момента возникновения государственности налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе. Важнейшим шагом в преобразовании налоговой системы России является принятие Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). С 1 января 202 г. введена в действие глава 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на прибыль организаций». Налог на прибыль организаций является одним из основных прямых федеральных налогов, формирующих налоговую систему Российской Федерации. Он был введен Законом РФ от 27 декабря 1991 г № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций». Налог на прибыль кроме фискальной функции используется при регулировании инвестиционной активности

Плательщиками налога на прибыль являются российские и иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Не признаются налогоплательщиками организации, являющиеся иностранными организаторами Олимпийских игр и Паралимпийских игр 2014

года в городе Сочи, в отношении доходов, полученных в связи с организацией и проведением указанных игр. Налог на прибыль не уплачивают также организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивающие единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности, являющиеся плательщиками единого сельскохозяйственного налога, а также организации, уплачивающие налог на игорный бизнес.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль является прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибылью согласно НК РФ признается:

- для российских организаций – полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых НК РФ;

- для иностранных организаций, осуществляющих деятельность через постоянные представительства, - доход, полученный через представительства, уменьшенный на величину расходов;

- для прочих иностранных организаций – доход, полученный от источников в Российской Федерации.

Прибыль возникает от разницы при сравнении полученного дохода и понесенных расходов для его получения. При этом к доходам налогоплательщика, согласно НК РФ, относятся: - доходы от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав; - внереализационные доходы.

В бухгалтерском учете согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» к доходам относятся:

- доходы от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанных с выполнением работ, оказанием услуг;

- прочие доходы.

Рассмотрим налоговые ставки, применяемые при исчислении налога на прибыль, установленные ст. 284 НК России. Так основная ставка налога на прибыль, действующая с 1 января 2009 г. по настоящее время — 20%, при этом сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, подлежит зачислению в федеральный бюджет, а в размере 18% — в бюджеты субъектов

Российской Федерации. В отношении отдельных видов доходов налоговым законодательством установлены специальные налоговые ставки в размере 6% и 15% в зависимости от налогооблагаемой базы.[1]

Следует отметить, что сумма бухгалтерской прибыли или убытка, рассчитанная в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) и международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), не совпадает с суммой прибыли или убытка, рассчитанной в соответствии с нормами и постановлениями по налоговому учету.

В каждой стране налоговое законодательство устанавливает свои собственные требования и подходы по исчислению прибыли и убытков с учетом экономического развития, что приводит к расхождениям между учетной прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком). Учетная прибыль рассчитывается с целью отражения точных и корректных результатов деятельности компаний, в то время как налогооблагаемая прибыль определяется с целью получения суммы налоговых расходов или экономии.

В зависимости от причин возникновения разниц в бухгалтерском и налоговом учете могут возникать *постоянные или временные разницы.*

В РСБУ для учета расчетов по налогу на прибыль предусмотрено ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», в котором устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете и порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль организаций с учетом постоянных и временных разниц. В этом ПБУ определяется взаимосвязь показателя, отражающего прибыль (убыток), исчисленного в порядке, установленном нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету Российской Федерации, и налоговой базы по налогу на прибыль за отчетный период, рассчитанный в порядке, установленном законодательством России о налогах и сборах.

Формирование суммы налога на прибыль с учетом требований ПБУ 18/02 происходит на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам». В бухгалтерском

[1] ст. 284 НК РФ.

учете на счете 99 «Прибыли и убытки» выявляется сумма бухгалтерской прибыли или убытка после уплаты полагающихся налогов и сборов. Исходя из суммы бухгалтерской прибыли (убытка) начисляется условный расход (доход) по налогу на прибыль.

Начисление условного расхода при получении компанией прибыли отражается проводкой:

Д-т счета 99/Условный расход - К-т счета 68 /Налог на прибыль.

Начисление условного дохода при получении компанией убытка от финансово-хозяйственной деятельности отражается проводкой:

Д-т счета 68/Налог на прибыль - К-т счета 99/Условный доход.

Расчет годовой суммы налога на прибыль производится по формуле:

$$\boldsymbol{H} = \frac{(\text{П}_\text{В} - \text{Л}_\text{н}) * \text{С}_\text{н}}{\mathbf{100}\%}$$

где Н - годовая сумма налога на прибыль;

$\text{П}_\text{в}$ - валовая прибыль, уменьшенная (увеличенная) на суммы, предусмотренные законодательством; $\text{Л}_\text{н}$ - налоговые льготы; $\text{С}_\text{н}$ - ставка налога на прибыль.

Таким образом, существование разных подходов в налоговом и бухгалтерском учете по учету прибыли приводит к увеличению трудоемкости учетных работ по осуществлению корректировок при начислении налога на прибыль.

Следует отметить, что проблема налогов является одной из наиболее сложных проблем в практике осуществления проводимой в России экономической реформы, так как налоговая политика, налоговая система должны влиять на укрепление рыночных механизмов, способствовать развитию предпринимательства и в тоже время препятствовать падению уровня жизни низкооплачиваемых слоев населения.

В зарубежной практике налог на прибыль взимается в большинстве государств. По большому счету, механизм налогообложения прибыли во всех странах более или менее одинаков. Тем не менее, законодательство каждого государства имеет свою специфику. Следует отметить, что в 2009 г. в ответ на мировой финансовый кризис некоторые государства и Россия в их числе снизили ставку налога на прибыль организаций. Данная мера имела цель помочь производителям как можно быстрее выйти из кризиса. Однако при том, что ставка налога на прибыль снизилась во многих странах, наиболее высокие ставки налога на прибыль были установлены в Японии (40,69%) и США (40%).

В июле 2011 года эксперты Центра экономического анализа «РИА-Аналитика» на основании официальной публичной информации подготовили рейтинг 10 стран Европы по уровню действующего налога на прибыль компаний, как это показано в таблице 1. В целом результаты рейтинга показывают, насколько прибыль, то есть основная цель любой предпринимательской деятельности, подвержена налоговому давлению.

Таблица 1 Рейтинг действующего налога на прибыль 10 стран Европы

Место	Страна	Ставка налога на прибыль, %
1	Мальта	35.0%
2	Франция	34.4%
3	Белыгия	34.0%
4	Италия	31.4%
5	Испания	30.0%
6	Германия	29.8%
7	Португалия	29.0%
8	Люксембург	28.8%
9	Норвегия	28.0%
10	Великобритания	27.0%

Россия со ставкой налога на прибыль в 20% из 37 стран делит 21-26 места вместе с такими странами как Армения, Казахстан, Словения, Исландия и Азербайджан. В целом у нас, как у еще 19 стран рейтинга уровень налога на прибыль компаний ниже среднего значения по Европе в целом (22,1%) и ниже ставок этого налога , действующего в США и Японии в 2 раза. Можно сделать

вывод, что в России организации не подвергнуты сильному давлению со стороны государства ставками налога на прибыль.

В целом результаты рейтинга свидетельствуют о том, что налог на прибыль не является «тормозом» для экономики государства развитых странах Европы, хотя его уровень выше, чем у стран с более слабой экономикой. Следует отметить, что самый высокий уровень налогообложения прибыли компаний среди бывших стран СССР был установлен в Украине (25%), Республике Беларусь (24%) в 2011 году, а самый низкий в Молдове.

Рассмотренная ситуация показывает насколько значимую роль в формировании бюджета страны и особенно регионов играет налог на прибыль. Роль налога на прибыль организаций в формировании доходной части бюджета достаточно существенна. В налоговых доходах консолидированного бюджета Российской Федерации поступления налога на прибыль составляют около 23 процентов. После НДС налог на прибыль организаций занимает второе место.

Таким образом, чтобы экономическая ситуация в России улучшалась налоговую реформу следует продолжить, так как действующая налоговая система России еще не соответствует построению справедливой и эффективной налоговой системы, обеспечению ее ясности, предсказуемости и стабильности, которые являются важным условием повышения предпринимательской и инвестиционной активности экономических субъектов, динамичного развития социально-ориентированной рыночной экономики России и успешного интегрирования в мировую экономическую систему.

Библиографический список

1.Налоговый кодекс РФ, ч.1 и ч.2

2.Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 от 19 ноября 2002 г. N 114н (в ред. Приказов Минфина РФ от 11.02.2008 N 23н, от 25.10.2010 N 132н, от 24.12.2010 N 186н)

Интернет ресурсы:

3. Информационно-правовой портал «Гарант» - http://www.garant.ru/

4. «Коммерсант.ru» - http://www.kommersant.ru

5. Национальное хост-агенство «Риа-новости» - http://ria.ru/research_rating

6. Полезная информация для бухгалтеров - http://buhinfa.ru

7. Ежедневная общероссийская газета «Новые известия» - http://www.newizv.ru/economics/2014-02-26/197685-sbory-dajut-sboi.html

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Губин Илья Иванович,
студент
Шадринского филиала Финуниверситета
Научный руководитель: Шпилева Марина Валерьевна,
преподаватель Шадринского филиала Финуниверситета

Аннотация

В работе исследуется методика факторного анализа рентабельности собственного капитала коммерческой организации как ключевого показателя эффективности функционирования бизнеса. На основе обобщения существующих факторных моделей выделены проблемы оценки влияния факторов на эффективность собственных средств, а также представлена расширенная модель рентабельности собственного капитала, основанная на оценке влияния ресурсоемкости производства, внереализационного и налогового факторов. Проведено практическое применение разработанной модели с использованием информации, содержащейся в формах бухгалтерской отчетности организации.

Abstract

In this paper the method of factor analysis of return on equity as a commercial organization KPI functioning business. On the basis of summarizing the existing factor models are highlighted problems of assessing the influence of factors on the efficiency of its own funds and is an advanced model of return on equity, based on the assessment of the impact of resource production, non-operating and tax factors.

The practical application of the developed model using of information contained in the forms of accounts of the organization.

Ключевые слова

Рентабельность собственного капитала, факторы рентабельности, модель «Дюпон», показатели ресурсоемкости.

Keywords

Return on equity, profitability factors, the model of "Du Pont", indicators of resource.

Современные экономические условия хозяйствования требуют от системы финансового менеджмента наличия качественных критериев эффективности и объективной методики их оценки. Показатели рентабельности капитала являются главными в системе критериев оценки деятельности фирмы. Поэтому вполне понятно стремление предприятий к управлению базовыми факторами, оказывающими на значения этих индикаторов.

Собственный капитал рассматривается как определенная совокупность финансовых ресурсов предприятия, предоставленных ему собственниками, а также самостоятельно накопленными в течение срока существования. В связи с этим эффективность управления собственным капиталом и его приумножение становится актуальной задачей функционирования коммерческих организаций.

Целью научной работы является выработка комплексной модели факторного анализа рентабельности собственного капитала, способствующей оценке влияния на нее производственных и внепроизводственных факторов. Для реализации указанной цели в качестве ключевых задач работы сформулированы:

– рассмотрение экономической сущности рентабельности собственного капитала;

– изучение и обобщение существующего опыта факторного моделирования;

– оценка влияния производственных и внепроизводственных факторов на рентабельность собственного капитала на конкретном примере;

– обоснование направлений повышения эффективности управления собственным капиталом с использованием выработанной факторной модели.

Объектом исследования в работе выбран собственный капитал, сформированный ключевыми промышленными предприятиями города Шадринска Курганской области – ОАО «Шадринский автоагрегатный завод» и ОАО «Завод ограждающих конструкций». Предметом исследования стала эффективность использования собственного капитала.

Информационной базой исследования послужила учебная литература и материалы периодической печати в области управления показателями рентабельности, а также годовая бухгалтерская отчетность предприятий, выбранных в качестве объекта исследования.

В качестве элемента научной новизны в работе автором представлена расширенная факторная модель рентабельности собственного капитала, разработанная по методологии компании «Дюпон». Практическая ценность применения данной модели состоит в возможности ее использования коммерческими организациями с целью углубленной оценки влияния факторов на эффективность капитала со стороны производственных и непроизводственных процессов.

В ходе анализа собственного капитала особую актуальность приобретает показатель рентабельности, который характеризует эффективность вложений собственников в деятельность организации.

Общепринятой характеристикой рентабельности является чистая отдача на вложенный капитал, которая свидетельствует об относительном уровне прибыльности фирмы. При этом любой показатель рентабельности определяется

как соотношение того или иного финансового результата (валовой прибыли, чистой прибыли, прибыли до налогообложения, прибыли от продаж и т.д.) к величине собственного капитала, который использован для генерирования этой прибыли.

Эффективность использования собственного капитала организации кроме того находится в зависимости от стадии ее жизненного цикла. Так, на стадии становления высокие расходы и проблемы адаптации к рыночным условиям вызывают сильную зависимость предприятия от внешних факторов – уровня цен на сырье и материалы, уровня налогообложения, рыночной конъюнктуры, что обусловливает низкие прибыли, а значит и низкую рентабельность собственного капитала. По мере развития деятельности и накопления прибыли появляется возможность модернизации производства и сокращения затрат, что ведет к повышению рентабельности собственных средств.

Теория управления собственным капиталом позволяет выделить три стратегии управления его рентабельностью, которые основываются на разных подходах к отдаче от использования собственных средств компании:

1. Консервативная стратегия предполагает низкую отдачу (рентабельность) собственного капитала и направлена на увеличение его доли в источниках финансирования с целью покрытия всех возможных рисков с избытком. Это обеспечивает предприятию высокую устойчивость, но снижает прибыли и экономический эффект от использования собственного капитала.

2. Агрессивная стратегия основывается на обеспечении роста отдачи собственного капитала через недопущение его неконтролируемого наращения и сокращении вложений в неэффективные активы. Это способствует получению повышенной прибыли в расчете на единицу используемых собственных средств, но и усилению рисков ликвидности.

3. Хеджированная стратегия направлена на поддержание рентабельности капитала при приемлемом уровне риска. Отдача собственного капитала здесь средняя, что приводит к оптимальному сочетанию надежности и доходности вложений собственников (приложение 1).

Показатель рентабельности собственного капитала вместе с тем имеет существенный недостаток: он не учитывает вероятный эффект долгосрочных инвестиций. Переход на новые технологии производства и замена производственных мощностей требует больших капиталовложений, что в краткосрочном аспекте ведет к сокращению уровня эффективности использования собственного капитала. При этом такое снижение вызвано отнюдь не отрицательными причинами и требует осторожной оценки, что повышает роль факторного анализа.

Факторный анализ как метод оценки рентабельности собственного капитала имеет следующие преимущества:

– позволяет моделировать взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и факторами, которые определяют ее величину;

– способствует расширению возможностей использования аналитических коэффициентов для внутрифирменного анализа и управления собственным капиталом;

– позволяет определить потенциальные темпы роста капитала организации;

– дает возможность оценить эффективность планируемых мероприятий по повышению эффективности использования капитала.

Исследование факторных моделей рентабельности собственного капитала показало, что, несмотря на определенную разработанность в экономической литературе данного показателя, его факторный анализ не достигает необходимой глубины рассмотрения, поскольку не учитывает интенсивность использования материальных и трудовых ресурсов отчетного периода.

Оригинальная позиция автора заключается в необходимости объединения подходов к построению детерминированной факторной рентабельности собственного капитала, а также включения в нее показателей ресурсоемкости, что способствует комплексной оценке влияния факторов на эффективность управления собственным капиталом организации.

Предлагаемая факторная модель, расширенная с помощью методики «Дюпон», имеет следующий математический вид:

$$\text{Rск} = \frac{ЧП}{СК} = \frac{ЧП}{НП} * \frac{В}{А} * \frac{А}{СК} * \frac{НП}{В} = \text{Кчп} * \text{Оа} * \text{Мск} * \frac{В-С+Д-Р}{В} =$$

$$= \text{Кчп} * \text{Оа} * \text{Мск} * \left[1 - \frac{М}{В} - \frac{З}{В} - \frac{А}{В} - \frac{П}{В} + \frac{ППО}{В}\right] =$$

$$\text{Кчп} * \text{Оа} * \text{Мск} * [1 - Ме - Зе - Ае - Пе + Кпо],$$

где Кчп – коэффициент посленалогового удержания прибыли, характеризущий долю чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и прочих обязательных платежей;

Оа – ресурсоотдача или оборачиваемость средств, вложенных в активы, характеризует эффективность использования активов.

Мск – мультипликатор собственного капитала, отражающий уровень финансовой независимости источников финансирования;

Ме – доля материальных расходов в выручке от продаж, отражающая материалоемкость производства и реализации продукции;

Зе – доля расходов на оплату труда в выручке от продаж, отражающая зарплатоемкость производства и реализации продукции;

Ае – доля расходов на амортизацию основных фондов в выручке от продаж, отражающая амортизациоемкость производства и реализации продукции;

Пе – доля прочих расходов в выручке от продаж, отражающая прочую расходоемкость производства и реализации продукции;

Кпо – коэффициент соотношения прибыли от прочих операций (в виде разницы между прочими доходами и расходами) к выручке от продаж, отражающий влияние внереализационных и операционных факторов.

Характеристика приведенных факторов описана в приложении Б и позволяет сформулировать следующие вывод о том, что повышение эффективности управления собственным капиталом возможно при комплексном воздействии на все факторы, однако следует уточнить степень влияния с целью выработки первоочередных направлений совершенствования.

В качестве примера используем факторную модель рентабельности собственного капитала для ОАО «Шадринский автоагрегатный завод», относящегося к сфере машиностроения. Результаты расчета влияния факторов приведены в приложении В. При этом стоимость активов и собственного капитала определяются по формуле средней арифметической.

Результаты проведенного исследования с использованием указанной модели позволили сделать следующие выводы относительно рентабельности собственного капитала предприятий.

В 2012 году рентабельность собственного капитала рассматриваемых предприятий существенно сократилась – на 69,84% по ОАО «ШААЗ» и на 19,76% по ОАО «ЗОК». Причем значительное изменение экономической рентабельности в отчетном периоде было обеспечено как положительным, так и отрицательным воздействием факторов.

Сокращение рентабельности ОАО «ШААЗ» вызвано в основном сокращением скорости оборота активов и снижением доли собственного капитала в структуре источников финансирования. Поэтому в целях повышения эффективности использования собственного капитала данному предприятию рекомендуется повышать долю собственного капитала в структуре пассивов, а также обратить внимание на снижение ресурсоемкости производства. В качестве положительных сторон деятельности предприятия в последний год следует отметить сокращение уровня налогообложения прибыли и снижение убыточности прочих операций по сравнению с основной деятельностью.

Сокращение рентабельности собственного капитала ОАО «ЗОК» было вызвано в основном сокращением оборачиваемости активов. Однако факторов, оказавших положительное влияние на рентабельность, значительно больше, что демонстрирует относительный рост эффективности управления собственным капиталом предприятия. Вместе с тем, предприятию можно предложить сконцентрировать усилия на снижении уровня налогообложения прибыли, экономии затрат на оплату труда, а также наращении заемного капитала, поскольку сокращение доли

собственного капитала в предыдущие периоды оказало положительный эффект на рентабельность.

Таким образом, результаты, полученные с помощью факторного анализа при использовании расширенной модели рентабельности, помогают конкретизировать направления коррекции управленческих решений. Универсальность предложенной методики детерминированного факторного анализа заключается в возможности ее адаптации с учетом специфики деятельности компании, ее организационно-правовых форм управления, информационной доступности.

Кроме того, предлагаемая методика может быть востребована в целях прогнозирования влияния динамики различных факторов при составлении бизнес-планов. В этом случае вместо показателей базисного и отчетного периодов необходимо использовать сложившиеся фактические, а также планируемые значения включаемых в модель факторов. Результаты таких расчетов будут отражать влияние каждого фактора на тот или иной показатель рентабельности в будущем.

По нашему мнению, в целях совершенствования использования факторных моделей для управления собственным капиталом необходимо также на нормативно-правовом уровне совершенствовать систему учетно-аналитического обеспечения управления эффективностью собственного капитала, что повысит достоверность его факторного анализа и окажет существенное влияние на результативность управления в целом. В частности в качестве ключевых направлений совершенствования аналитического обеспечения можно отметить широкомасштабное внедрение в практику коммерческих организаций методов определения реальной рыночной стоимости капитала.

Библиографический список

1. Климова Н. В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 20 (227).
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - 2-е изд., перераб. И доп. - М.: Изд-во Проспект, 2009. - 1024с.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб./ Г.В. Савицкая. - 13-е изд.,испр. - М.: Новое издание, 2007. - 679с.

ИССЛЕДОВАНИЕ НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НЛМК»)

INQUIRY OF NEW BUDGETING TOOLS (THE EXAMPLE OF NLMK)

Гулевская Римма Михайловна
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
(Липецкий филиал)
Научный руководитель: Гудович Галина Константиновна,
кандидат экономических наук, доцент

Аннотация

В работе рассматриваются пути повышения эффективности функционирования системы бюджетного управления хозяйствующего субъекта путем внедрения таких механизмов бюджетирования, как:

– классификация всех расходов предприятия на категории в зависимости от возможности необоснованного использования денежных средств на эти статьи;

– разработка финансовой модели взаимосвязи бюджета доходов и расходов и бюджета движения денежных средств.

Research describes ways of budgeting system efficiency improvement by introduction such mechanisms of budgeting as:

– classification of all expenses of the enterprise on category depending on possibility of unreasonable use of money;

– elaboration of the financial model interconnecting of the income and expenses budget and the cash flow budget.

Ключевые слова

бюджетирование, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, финансовая модель

budgeting, income and expenses budget, cash flow budget, financial model

Оптимизировать систему управления предприятием можно с помощью разработки и внедрения современных управленческих технологий. Система бюджетирования является одной из таких управленческих технологий.

Актуальность темы данной работы обусловлена тем, что бюджетирование позволяет повысить качество управления финансами в целом, поскольку обладает рядом преимуществ, среди которых гибкость в управлении предприятием и интеграция стратегических и оперативно-тактических целей.

Исследование механизмов бюджетирования проводилось на примере ОАО Новолипецкий металлургический комбинат. Бюджетная система ОАО «НЛМК» консолидирует различные методики бюджетного управления на базе традиционного бюджетирования. При этом реализуются следующие задачи:

– комплексный охват всех направлений деятельности компаний;

– достижение высокого уровня информационной и экономической безопасности;

– оперативность внесения информации и формирование управленческой отчетности;

– адекватное отображение производственно-коммерческих процессов предприятия.

Это позволяет предприятию достаточно быстро реагировать на изменение внешней среды, а также эффективно осуществлять коммуникативную функцию, т.е. согласовывать деятельность всех

подразделений предприятия. При этом необходимо дальнейшее совершенствование системы для достижения наибольшей восприимчивости и лояльности к изменениям.

Бюджетирование в ОАО «НЛМК» осуществляется на базе программного продукта SAP в модулях ERP (предоставляющем доступ к информации конкретного структурного подразделения) и BI (дающем возможность увидеть сводную информацию по всему предприятию).

Система бюджетного планирования ОАО «НЛМК» выполняет и роль системы финансового ограничения через транзакцию Активного контроля наличия, которая не позволяет подразделению создать заявку на платеж, если сумма фактически израсходованных средств в данном месяце равна или превышает сумму, заложенную в текущем бюджете движения денежных средств предприятия. Отсюда возникает проблема самостоятельности, снижающая эластичность механизма бюджетирования ОАО «НЛМК».

В ходе производственного процесса возможно возникновение таких ситуаций, при которых требуется достаточно быстрое принятие решений и оплата связанных с ними расходов.

В подобных случаях система бюджетного планирования должна показать свою гибкость и эффективность.

В настоящее время выделение дополнительных средств или их перераспределение в рамках текущего месяца возможно при согласовании данных действий с руководителем структурного подразделения, отвечающего за формирование бюджета движения денежных средств. При этом большое количество подразделений и довольно сложная иерархическая структура ОАО «НЛМК», усложняя любые бизнес-процессы, бюрократизируют процесс принятия решений.

Проблема самостоятельности может быть решена путем классификации всех расходов предприятия на категории в зависимости от возможности необоснованного использования денежных средств на эти статьи. По результатам данной классификации отдельные виды расходов в

критических ситуациях могут быть оплачены сверх лимита с последующим объяснением перерасхода.

В настоящий момент возможность перерасхода без согласования действий с руководителем структурного подразделения, отвечающего за формирование бюджета движения денежных средств, предусмотрена только по некоторым финансовым позициям бюджета движения денежных средств компании в части операционной деятельности.

Предлагаемый подход целесообразно реализовывать в два этапа.

На первом этапе проводится анализ динамики исполнения бюджетных показателей за последние пять лет путем «план-факт» анализа.

На втором этапе осуществляется отбор статей, подверженных наибольшим колебаниям в рамках рассматриваемого периода и соответственно отнесение финансовых позиций расходной части бюджета движения денежных средств ОАО «НЛМК» к лимитируемым, либо нелимитируемым.

Средний уровень отклонений в процентах, при котором возможно отнесение статьи к группе нелимитируемых, может быть установлен только эмпирическим путем.

Критически оценивая организацию механизма бюджетирования в ОАО «НЛМК», можно выделить существенный недостаток механизма бюджетного управления: бюджет доходов и расходов и бюджет движения денежных средств составляются на предприятии разрозненно, что приводит к тому, что бюджеты не связаны друг с другом.

Для решения данной проблемы необходимо создание финансовой модели, которая бы реорганизовывала параллельную разработку БДР и БДДС в последовательный процесс.

Разработка упрощенной модели представлена на примере формирования выручки от реализации металлопродукции на экспорт в БДР и поступлений от реализации металлопродукции на экспорт в БДДС в рамках годового планирования.

На рисунке 1 представлена общая схема, по которой предлагается осуществление последовательного пересчета показателей бюджета доходов и расходов и бюджета движения денежных средств.



Рисунок 1. Схема пересчета показателей БДР и БДДС

Товарная продукция представляет собой стоимостную оценку продукции, предназначенной для реализации. Поскольку торговля на экспорт осуществляется ОАО «НЛМК» по предварительному заказу, в формировании показателя реализованной продукции не играют роль остатки нереализованной продукции на конец и начало рассматриваемого периода. Разница между товарной и реализованной продукцией связана с временным лагом, определенным условиями перехода права собственности на товарную отгрузку.

При пересчете товарной продукции в соответствии с условиями перехода права собственности получается реализованная продукцию - стоимость отпущенной на сторону и оплаченной (подлежащей оплате) продукции за соответствующий период.

При планировании поступлений денежных средств необходимо учитывать величину дебиторской и кредиторской задолженности на начало и конец периода, а также планируемый коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Предложенный подход устраняет разрыв, возникающий при невзаимосвязанной разработке бюджета движения денежных средств и бюджета доходов и расходов, делает процедуру формирования данных бюджетных форм более прозрачной.

Кроме того, поэтапное формирование бюджетных показателей дает

возможность оценить влияние на них отдельных факторов, возможность управления которыми делает систему бюджетирования предприятия более гибкой к изменяющимся условиям внешней среды.

Библиографический список

1. Аньшин В.М. Бюджетирование в компании: Современные технологии постановки и развития / В.М. Аньшин, И.Н. Царьков, А.Ю. Яковлева. – М.: Дело, 2010. – 240 с.

2. Виткалова А.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации / А.П. Виткалова, Д.П. Миллер. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 104с.

3. Ендронова В.Н. Методы коммерческого бюджетирования / В.Н. Ендронова. – М.: Экономистъ, 2011. – 189 с.

4. Еремин В. В. Использование механизма бюджетирования в управлении промышленным предприятием: автореф. дис. …к-т экон. наук: 08.00.05/ В.В. Еремин ; МАЭиП. – М., 2012. – 18 с.

5. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] / Г. Земитан. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/article_408/#3

6. Кляшторная О. Бюджетирование: старое понятие в новых формах [Электронный ресурс] / О. Кляшторная. – Режим доступа: http://www.asuxxivek.ru/budgetforms.html

7. Кот А.Д. Организация процесса бюджетирования в крупных компаниях / А.Д. Кот, В.Е. Филиппов // Менеджмент в России и за рубежом. - 2012. - №4. – с.82-89

8. Кучеренко А.И. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации [Электронный ресурс] / А.И. Кучеренко // Справочник экономиста.- 2010. - №3. – Режим доступа:

http://www.profiz.ru/se/3_2010/Budzetirovanie_metod_anal/

9. Мошкина Д. Стратегия развития на основе бюджетирования в условиях кризиса / Д. Мошкина // Финансовая газета.- №09 от 25.02.2011.

10. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 592 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING REPORTS FOR SUBJECTS OF SMALL BUSINESS

Сенченко К.В.
Кобыляцкая О.А.
Савенко Э.А.
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва
Научный руководитель: к.э.н., доц. Артамонова К.А.,
к.э.н., доц. Сафонова И.В.

Аннотация

В данной работе проанализирована сущность малого и среднего бизнеса, критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства. Изложены методы формирования финансовой отчетности по российским требованиям и международным стандартам финансовой отчетности. Внесены предложения по совершенствованию и сближению международных и российских стандартов для субъектов малого предпринимательства.

Annotation

In this work the essence of small and medium business, criteria of reference of the enterprises to subjects of small business is analysed. Methods of formation of financial statements according to the Russian requirements and International accounting standards. Suggestions for improvement and to rapprochement of the international and Russian standards for subjects of small business are made

Ключевые слова

Малый и средний бизнес, Международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, Российские стандарты бухгалтерского учета, сближение стандартов

Keywords

Small and medium business, International accounting standards, financial statements, Russian standards of accounting, rapprochement of standards

Стабильность экономики страны зависит от степени развития малого бизнеса. Для того что бы количество малых предприятий, в будущем, возросло необходимо создать благоприятные условия, дающие потенциал развития и финансовую устойчивость. Для достижения указанных целей необходимо иметь представление об имущественном и финансовом положении, потому что именно эти данные являются основанием для принятия окончательного решения банками и инвесторами о вложении своих средств. Предоставляемые данные должны быть достоверными и объективными.

Международная практика предлагает применение Международного Стандарта Финансовой Отчётности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса. В России нет документа, регулирующего составление и предоставление отчётности различным её пользователям. Однако, существуют критерии отнесения предприятий к СМБ и особые сокращённые формы отчётности для указанной категории юридических лиц.

Характеристикой имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, являются показатели бухгалтерской отчетности, полнота и достоверность которых, имеет решающее значение для целей развития малого бизнеса.

Актуальность темы не вызывает сомнений, поскольку финансовая отчётность малого предприятия – это источник информации о жизни данных субъектов, на основании которой проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности, оценивается платёжеспособность и инвестиционная привлекательность субъекта, государством осуществляется поддержка СМБ.

В России, малый бизнес попадает под действие Федерального закона от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который обязывает

вести бухгалтерский учет и составлять отчетность всех экономических субъектов.

Юридическое лицо относится к СМБ, если:

- доля участия, принадлежащая юридическому лицу, не превышает 25%;
- средняя численность работников в предшествующий год не более 100 человек (микропредприятия до 15 чел.);
- выручка от реализации (по данным налогового учета) без учета НДС или остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов (по данным бухгалтерского учета) за предшествующий год не более 400 млн. руб. (микропредприятия – 60 млн. руб.).

В международной практике к субъектам малого бизнеса относятся предприятия, которые не обязаны представлять свою финансовую отчетность широкому кругу пользователей, и выпускают финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей.

С первого января 2013 года малые предприятия должны вести бухгалтерский учет, за исключением ИП и находящихся на территории Российской Федерации филиалов, созданных в соответствии с законодательством иностранного государства, - в случае, если они ведут учет доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством.

Согласно статьи 7 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и статьи 21 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» для малых предприятий предусмотрены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

В рамках исследования мнения малых и средних предприятий РФ о существующей системе бухгалтерского учета и отчетности был проведен опрос путем анкетирования.

В результате проведенного исследования оказалось, что активное участие приняли малые предприятия, занятые в сфере торговли (31% опрошенных), с количеством сотрудников от 10 до 50 человек (42,7%), в основном применяющие основную систему налогообложения (53%), содержащие в штате в качестве сотрудников бухгалтерии одного человека (52,4%) и с годовой выручкой до 50 миллионов рублей (72%). При этом большинство опрошенных респондентов используют в качестве информационной системы 1С предыдущей версии (61,77%)[1].

Если бы законодательством было разрешено не составлять бухгалтерскую отчетность, то большинство опрошенных составляли бы ее только по требованию банков и своим собственным нуждам, в свою очередь микропредприятия ее не составляли бы, поскольку считают, что она в большинстве случаев никем не востребована.

В ходе исследования были выявлены невостребованные статьи бухгалтерской отчетности и неиспользуемые счета бухгалтерского учета. Полученные результаты послужили основанием по реформации системы бухгалтерского учета и составления отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса.

Формирование отчетности в соответствии с МСФО – это важный шаг на пути интеграции российского малого предпринимательства к международным рынкам капитала. Информация, представленная в отчетности, должна быть понятной, надежной, достоверной, без существенных ошибок, уместной, то есть способной оказывать влияния на экономические решения пользователей.

При составлении финансовой отчетности необходимо отображать только действительно совершенные операции и прочие события компании.

По правилам МСФО финансовая отчетность должна предоставляться не реже одного раза в год.

---

[1] «Упрощенная система ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности для малых и средних предприятий». Отчет о научно-исследовательской работе (заключительный) – 2010г., стр. 36-49.

Согласно МСФО для СМБ финансовая отчетность предоставляется в полном комплекте, который содержит:

- отчет о финансовом положении по состоянию на отчетную дату, либо:

− один отчет о совокупном доходе за отчетный период;

− отдельный отчет о прибылях и убытках и отдельный отчет о совокупном доходе;

- отчет об изменениях в капитале за отчетный период;
- отчет о движении денежных средств за отчетный период;
- примечания, содержащие свод значительных элементов учетной политики;
- прочая пояснительная информация.

В отчете о финансовом положении отражаются активы, обязательства и капитал предприятия по состоянию на конец отчетного периода.

Он должен включать: денежные средства и эквиваленты денежных средств; торговую и прочую дебиторскую задолженность; финансовые активы; запасы; основные средства; инвестиционное имущество по справедливой стоимости; нематериальные активы; биологические активы; финансовые обязательства; отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы; резервы и т.д.

В отчете о совокупном доходе и отчете о прибылях и убытках в предприятии отражают финансовый результат своей деятельности в одном или двух финансовых отчетах. Предприятие предоставляет общий совокупный доход за период, либо в одном отчете о совокупном доходе, либо в двух отчетах – отчете о прибылях и убытках и отчете о совокупном доходе.

Предприятие так же предоставляет анализ расходов по характеру расходов, либо по функциям расходов.

В отчете об изменениях в капитале и отчете о прибыли за период и нераспределенной прибыли, предприятия отражают изменения, произошедшие в капитале.

В отчете об изменениях в капитале отражается прибыль или убыток за отчетный период, доходы и расходы, входящие в состав прочего совокупного дохода, изменения, произошедшие в учетной политике, суммы дивидендов и прочее.

В отчете о прибыли за период и нераспределенной прибыли предприятия отражают нераспределенную прибыль на начало и конец отчетного периода, выплаты дивидендов, а также изменения нераспределенной прибыли в связи с исправлением ошибок предыдущих периодов и изменений в учетной политике.

В отчете о движении денежных средств предоставляется информация об изменениях в денежных средствах от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Основным результатом операционной деятельности является выручка. Приобретение, выбытие долгосрочных активов и прочих инвестиций, которые не включаются в состав денежных эквивалентов, относится к инвестиционной деятельности. Финансовая деятельность представлена капиталом и заемными средствами предприятия.

В примечаниях к финансовой отчетности предприятия предоставляют дополнительные данные, отраженные в отчете о финансовом положении, отчете о совокупном доходе, отчете о прибылях и убытках, отчете об изменениях в капитале и отчете о движении денежных средств. Стоить отметить, что в примечаниях так же отражается описание, либо детализация статей, а так же информация, не подлежащая признанию в этих отчетах.

В мировой практике нет единого мнения по поводу применения МСФО для субъектов малого предпринимательства. Поэтому каждое государство самостоятельно решает какие нормы использовать в целях регулирования и организации учетного процесса субъектов малого предпринимательства.

Россия не может в полной мере применить нормы установленные МСФО для малых предприятий, поэтому целесообразно выделить основные положения, которые смогут быть внедрены в отечественную систему учета и

поспособствовать упрощению ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления отчетности для малого бизнеса.

По мнению авторов для долгого и успешного функционирования субъектов малого предпринимательства необходимо создать единый национальный стандарт, в котором будут отражены все аспекты ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях. В данном документе дать характеристику субъекту малого предпринимательства, охарактеризовать порядок ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления отчетности.

Под характеристикой следует понимать критерии отнесения лица к субъекту малого предпринимательств, поскольку в отличие от определения данного МСФО, российское законодательство конкретизирует и описывает экономическое положение субъекта на рынке. Согласно данным критериям можно четко понять какое предприятие, из всей совокупности, необходимо определить как субъект малого предпринимательства.

Логичным продолжением в стандарте в российских условиях является раздел «Учетная политика», который будет содержать конкретные принципы, правила и нормы организации учета и составления и предоставления отчетности.

Отчетность, предоставляемая субъектами малого предпринимательства должна характеризовать в первую очередь не финансовый результат деятельности субъекта за отчетный период, а отражать финансовое положение организации на отчетную дату.

В случае если организация будет вести бухгалтерский учет без применения двойной записи, то нарушится принцип сопоставимости, тем самым организация лишиться возможность сравнивать финансовую отчетность за разные периоды времени и не сможет проследить за изменениями, происходящими в финансовом положении и финансовом результате организации.

По новому стандарту должны предоставляться всего две формы: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, но в отличие от

последних предложенных сокращенных форм в российском законодательстве они должны содержать весь перечень статей информация, в которых будет являться отражением хозяйственных операций за установленный период и не потребует детализации в пояснительной записке.

Субъект малого предпринимательства освобождается от сдачи промежуточной бухгалтерской отчетности, при этом годовая отчетность сдается в сроки установленные законодательством Российской Федерации. Так же в стандарте отразить порядок исправления ошибок выявленных в отчетности.

В условиях глобализации, Россия стремиться развивать свою экономику через приведение законодательства в области бухгалтерского учета к международным стандартам, поскольку эффективность развития бизнеса в сложившейся среде во многом зависит от качества предоставляемой информации о деятельности субъекта. Не стоит забывать, что российские рыночные условия во многом отличаются от мировых и для успешного функционирования организации в них необходимо не полностью применять международную практику, а заимствовать лишь ту часть, которая даст положительный результат.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
3. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99) « Бухгалтерская отчетность организации», утв. приказом Минфина от 6 июля 1999 г. №43н;
4. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса.

5. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 3 апреля 2012 г. N 03-02-07/1-80 «О составе бухгалтерской отчетности, представляемой субъектом малого предпринимательства»;

6. «Упрощенная система ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности для малых и средних предприятий» Отчет о научно-исследовательской работе (заключительный). – 2010г., стр. 36-49.

БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ - ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

ACCOUNTING REPORT IS A BASIS OF ANALYSIS OF FINANCIAL POSITION OF AN ENTERPRISE

Кукушкина А.С
Студентка,
Юрьев – Польский финансово-экономический колледж – филиал
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
г. Юрьев-Польский
Научный руководитель: Торопина Н.Н

Аннотация

После четырех лет глобального экономического кризиса актуальность финансового анализа в нашей стране (да и во всем мире) не только не снизилась, но и даже наоборот – значительно выросла, ведь теперь от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие, зависит не только его успех, а самое элементарное выживание в условиях текущего кризиса. Именно поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется сегодня очень много внимания.

After four years of global economic crisis the actuality of accounting report in our country (and in the whole world) didn’t reduce but even on the contrary grew because now not only success but elementary survival in condition of current crisis depend on financial position of an enterprise. That is why a great attention is paid to financial position of an enterprise.

Ключевые слова

Финансовый анализ, бухгалтерская отчетность, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность

Financial analysis, Accounting report, Liquidity, Ability to pay, Financial stability, Business activity

Одно из важнейших условий успешного управления финансами организации – проведение анализа его финансового состояния. Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения дальнейшего эффективного развития. Результаты финансового анализа являются основой принятия управленческих решений, выработки стратегии дальнейшего развития предприятия. Кроме этого результаты финансового состояния предприятия имеет первостепенное значение для внешних пользователей – партнеров, инвесторов и кредиторов. Ведь для того, чтобы сотрудничать с данным предприятием им необходимо получить полную информацию о финансовом состояние предприятия не только на сегодняшний день, но и прогнозы на будущее предприятия.

Данная тема является актуальной, поскольку финансовый анализ как часть финансового механизма является инструментом достижения делового успеха для любого предприятия. Поэтому, чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существенных потенциальных конкурентов.

Цель работы – изучение основных направления финансового анализа на примере предприятия инструментальной промышленности. Целевая направленность исследования обусловила необходимость решения следующих задач:

- Изучить бухгалтерскую отчетность, как основу финансового анализа организации;

- Показать методику проведения финансового анализа;

- Провести анализ финансового состояния предприятия инструментальной промышленности.

Объектом исследования явилось открытое акционерное общество «Киржачский инструментальный завод».

Предмет исследования - финансовая деятельность ОАО «Киржачский инструментальный завод».

Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложения. В введение отражены цель, задачи, объект и предмет исследования. В первой главе рассмотрены, бухгалтерская отчетность, как основа финансового анализа и методика финансового анализа: анализ активов и пассивов, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости и деловой активности. Во второй главе, проведен анализ финансовой деятельности ОАО «Киржачский инструментальный завод». В заключение представлены выводы финансового анализа и предложения.

При написании работы использованы труды российских и зарубежных ученых, нормативные документы. Всего 11 наименований литературных источников.

По результатом проведенного исследования мною были сделаны следующие выводы.

Во - первых, работа, проведенная в рамках исследования, подтвердила актуальность его исследования. Так как анализ финансового состояния предприятия позволяет определить место анализируемого предприятия на рынке, оценить общую экономическую ситуацию в отрасли, своевременно выявить и устранить недостатки финансовой деятельности и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. На сегодняшний день анализ финансового состояния особенно важен, в условиях мировой конкурентности.

Во - вторых, в российской и зарубежной научной литературе предлагаются различные подходы к проведению финансового анализа, и нет единой методики проведения финансового анализа.

В - третьих, наиболее распространённой точкой зрения на решение проблемы финансового анализа является необходимость проведения анализа: активов и пассивов, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости и деловой активности. Так как анализ активов и пассивов позволяет выявить состав, структуру и динамику имущества и источников их формирования. Анализ ликвидности способствует узнать возможности предприятия в любой момент совершить необходимые расходы, возможность погасить текущие обязательства, а это является очень важным моментом в современной экономике. Анализ деловой активности, говорит об результативности работы предприятия, позволяет оценить, насколько эффективно работает предприятие. А сущность анализа финансовой устойчивости заключается в раскрытие положения предприятия в более широком смысле, позволяет определить эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов, которое обеспечивает развития предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

В - четвертых, в рамках исследования мной самостоятельно на основе проведенного анализа были получены следующие результаты. Предприятие ОАО «Киржачский инструментальный завод» практически не располагает собственным капиталом, хотя наблюдается рост собственных средств в общей сумме источников финансирования, но при этом предприятие все равно находится в высокой степени зависимости от заемного капитала. С одной стороны, это свидетельствует о вложениях сторонних инвесторов, а с другой повышает риск неплатежеспособности и неустойчивости предприятия. Важные показатели ликвидности не дотягивают до рекомендуемого значения, и это говорит о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании. Также коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует платежеспособность предприятия находится ниже рекомендуемого значения, но в 2012 году наблюдается положительная динамика, повышение показателя на 0,005, что свидетельствует о росте

возможности погасить в ближайшее время свои краткосрочные обязательства. ОАО «Киржачский инструментальный завод находится в кризисном финансовом положение, как в 2011, так и в 2012 году, это свидетельствует об отсутствии нормальной платежеспособности предприятия, в результате чего возникает необходимость дополнительных источников финансирования. По результатам анализа деловой активности предприятия можно заметить, что отрицательной тенденцией является увеличение продолжительности оборота запасов, что отразилось на росте продолжительности операционного цикла.

В – пятых, мной предложены мероприятия по укреплению финансовой устойчивости и платежеспособности. А для улучшения финансово – хозяйственной деятельности в первую очередь необходимо изменить структуру капитала, увеличив долю собственных источников.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. Федеральный закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (с изм. и доп.).

2. Закон Российской Федерации от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп.).

3. Закон Российской федерации от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп.).

4. Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. «Финансовый анализ». – М.: Проспект, 2009. – 352 с. ISBN 978-5-392-00427-0.

5. Гаврилова А.Н. «Финансовый менеджмент». - М.: КНОРУС, 2009. – 432 с.: ил.- ISBN 809-5-678953-500-2.

6. Крутин Ю.В. «Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия» // Вестник удмурсокого университета. – 2012. - №2. – с.82.

7. consultant.ru

8. www.elibrary.ru

9. http://oaokiz.ru
10. www.gks.ru
11. http://www.m3m.ru/dictionary

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСА

METHOD OF ASSESSMENT OF AUDIT MATERIALITY

Нуриева М.А.

Уфимский филиал

Финансового университета при

Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ахтамова Г.А.

Аннотация

Предложена методика оценки уровней существенности в аудите в соответствии с международными требованиями аудита. Отражена математическая интерпретация взаимосвязи уровня существенности, аудиторского риска и качественных характеристик.

Procedure of an estimation of materiality levels in audit in accordance with international standards of auditing. Reflected mathematical interpretation of the relationship of the level of materiality, audit risk and quality characteristics.

Ключевые слова

Уровень существенности, аудиторский риск, качественные характеристики.

Keywords

Audit materiality, audit risk, quality characteristics.

В последние время большую значимость для Российской Федерации приобретают международные стандарты финансовой отчетности и аудита, так как порядок признания международных стандартов для российского аудита планируется установить не позднее 1 августа 2014 года, а еще через два года будут признаны сами МСА для применения на территории Российской

Федерации. Таким образом, разработка методик аудита в соответствии с международными требованиями на ближайшую перспективу актуальна.

Потребность пользователей в достоверной информации о деятельности организации обуславливает актуальность темы исследования, так как оценка достоверности представленной информации заключается в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности на предмет существенности обнаруженных искажений. Критерием достоверности в аудиторской деятельности выступает понятие «уровень существенности», который позволяет определить оптимальный набор проводимых аудиторских процедур в целях качественного оказания аудиторских услуг.

Цель исследования состоит в формировании методики расчета общего уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, применяемого уровня существенности, специального применяемого уровня существенности в соответствии с требованиями международных стандартов аудита с учетом оценки влияния качественных факторов на определение уровня существенности. В этом и заключается практическая значимость исследования.

Аудитор в ходе проведения аудита определяет существенность данных на всех этапах проверки. Критерий существенности применяется как к фактам хозяйственной деятельности предприятия, так и к искажениям, идентифицируемым в ходе аудиторской проверки. В процессе планирования аудита важно выделить значимые для проверки показатели, которые аудитор считает более существенными с точки зрения их достоверности, включая их в план и программу аудита для более тщательной проверки. При этом согласно нормативному регулированию Российской Федерации аудитор должен применять свое профессиональное суждение.

В практике аудита в настоящее время существуют различные подходы по определению уровня существенности, однако действующие стандарты аудита носят рекомендательный, общий характер оценки существенности, что говорит об отсутствии единых методик расчета.

Согласно международного стандарта аудита 320 «Существенность в

планировании и выполнении аудита» при определении общей стратегии аудита аудитор должен установить уровень существенности для финансовой отчетности в целом. Если в конкретной ситуации у субъекта имеются отдельные группы однотипных операций, остатки на счетах бухгалтерского учета или случаи раскрытия информации, искажения по которым не превышают уровень существенности для финансовой отчетности в целом, но, согласно разумным ожиданиям, могут повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, то аудитору необходимо также установить уровень существенности для этих отдельных групп однотипных операций, остатков по счетам бухгалтерского учета или случаев раскрытия информации.

При проведении аудиторской проверки аудитор должен включить в свою рабочую документацию следующие суммы и факторы, учитываемые при определении этих сумм:

- уровень существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом;

- уровень или уровни существенности для отдельных групп однотипных операций, остатков по счетам бухгалтерского учета;

- уровень применяемой существенности;

- любые изменения, внесенные в вышеупомянутые факторы по мере продвижения аудита.

Для определения уровня существенности автором предлагается рассчитать:

- общий уровень существенности;

- применяемый уровень существенности;

- специальный применяемый уровень существенности;

- определить качественные факторы, оказывающие влияние на уровень существенности.

Таким образом, для определения уровня существенности предлагается выполнить следующие шаги:



Рисунок 1. Этапы оценки уровня существенности

На первом шаге определяется ориентир (ключевой показатель отчетности), который часто используется как отправная точка при определении уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом. С установленным ориентиром для расчета уровня существенности сопоставляется количественный порог в процентах. В соответствии с международным стандартом аудита 320 «Существенность в планировании и выполнении аудита» предлагается устанавливать приемлемые ориентиры при определении уровня существенности, такие как: выручка, прибыль до налогообложения, совокупные расходы или стоимость чистых активов.

На втором шаге определяется общий уровень существенности, который будет использоваться для определения того, является ли существенным значение каждого класса операций, сальдо счетов или раскрытий и при составлении заключения по результатам аудита оценки того, являются ли искажения, выявленные по результатам аудиторских процедур, существенными

как отдельно, так и в совокупности. Общий (совокупный) уровень существенности определяется с учетом выбранного критерия (ориентира) и соответствующего ему процентного значения из диапазона.

Планируемый уровень существенности используется при определении объема аудиторских процедур, который устанавливается на третьем шаге и подразумевает снижение вероятности превышения совокупности искажений над уровнем существенности. Определение применяемой существенности также предполагает вынесение профессионального суждения и зависит от знания аудитором субъекта, которое обновляется в ходе выполнения процедур по оценке риска, от характера и масштаба искажений, выявленных при предыдущих аудитах, и, вследствие этого, от ожиданий аудитора относительно искажений в текущем периоде. Применяемая существенность рассчитывается как произведение величины общей существенности на процент установленного аудиторского риска.

Возможно, отдельного рассмотрения могут потребовать такие операции, как операции со связанными сторонами, вознаграждение директоров, счета расходов директоров, операции финансовых учреждений, благотворительных организаций и прочие. Специальная применяемая существенность используется также с целью определения характера, сроков выполнения и масштаба аудиторских процедур для подобных классов операций, сальдо счетов и раскрытий и требует использования аудитором профессионального суждения.

Устанавливая уровень существенности, аудитору рекомендуется учесть не только его количественное значение, но и качественный критерий. В ФПСАД №4 «Существенность в аудите» приводятся примеры таких искажений, однако как их оценить с количественной точки зрения, рекомендаций не дано. Для установления количественных оценок качественных критериев на пятом шаге возможно использование таблицы «Оценка степени аудиторского риска при влиянии качественных показателей»:

Таблица 1

Оценка влияния качественных характеристик на оценку уровня существенности

№	Наименование качественного показателя	Характеристика показателя	Рекомендации по оценке	Оценка степени аудиторского риска при влиянии качественных показателей					Перевод оценок степеней аудиторского риска в коэффициент (К **)		
				Низкий	Ниже Ср	Средний	Выше среднего	Высокий	Чистые активы	Выручка	Прибыль (убыток) до налогообложения, др.
1	Количество этапов проверки за аудируемый год	Чем больше этапов проверок за предыдущий год, тем меньше аудиторский риск, тем выше уровень существенности	Например, отсутствие предыдущих проверок– риск высокий	1					<3,75\4; 3,5\4; 3,25\4; 3\4; 2,75\4>	<3,5\4; 3,25\4; 3\4; 2,75\4; 2,5\4>	<3,25\4; 3\4; 2,75\4; 2,5\4; 2,25\4>
2	Степень автоматизации учета	Степень автоматизации учета; Применяемая программа	ручной учет,– риск высокий; программа "1:С" – риск низкий	1					<3,75\4; 3,5\4; 3,25\4; 3\4; 2,75\4>	<3,5\4; 3,25\4; 3\4; 2,75\4; 2,5\4>	<3,25\4; 3\4; 2,75\4; 2,5\4; 2,25\4>
3	Влияние системы внутреннего контроля, др.	Наличие системы внутреннего контроля	Например, функции возложены на одно лицо – риск высокий	1					<3,75\4; 3,5\4; 3,25\4; 3\4; 2,75\4>	<3,5\4; 3,25\4; 3\4; 2,75\4; 2,5\4>	<3,25\4; 3\4; 2,75\4; 2,5\4; 2,25\4>
								ИТОГО:			

Данная таблица содержит примерный перечень качественных показателей, оказывающих влияние на степень риска при проведении аудита, а, следовательно, и на уровень существенности. Аудитору необходимо по каждому из качественных показателей, исходя из своего профессионального суждения, установить уровень риска. Средствами программы MS Ecxel будет произведен автоматический перевод оценок степеней риска в коэффициенты, исходя из утверждения обратной взаимосвязи между уровнем существенности и аудиторским риском. В процессе установления уровня риска по нарастанию, коэффициенты будут уменьшаться последовательно на равные доли. При оценке аудиторского риска, равной нижней границе (оценка риска - низкий), итоговое значение коэффициентов по всем показателям будет максимальным, тем самым, повышая уровень существенности, и, наоборот. Итоговое среднеарифметическое значение коэффициентов по каждому показателю будет корректировать уровень существенности, тем самым устанавливая взаимосвязь с аудиторским риском.

В конце аудиторской проверки аудитор должен оценить общее влияние имеющихся искажений на финансовую отчётность, чтобы удостовериться в отсутствии необходимости значительного пересмотра уровня существенности. Таким образом, на практике уровень существенности переоценивается в ходе аудита с тем, чтобы удостовериться в достаточности выполняемых аудиторских процедур.

Принципы определения уровня существенности является одним из главных инструментов при проведении аудита, так как от него зависит не только объем и сроки проведения аудита, но и формирование мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Поэтому в каждой аудиторской организации должен быть закреплен внутрифирменный стандарт по определению уровня существенности.

Предлагаемая методика по определению уровня существенности имеет ряд преимуществ, а именно: учитывает международные требования по определению уровня существенности, что актуально в связи с будущими

переменами в области аудита, учитывает совокупное воздействие как качественных, так и количественных факторов, влияющих на расчет уровня существенности, за счет чего позволит повысить эффективность аудита, качество оказываемых аудиторских услуг и сократить трудоемкость.

Библиографический список

1. Проект федерального закона № 316841-6 «О внесении изменений в статью 9 Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» и Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» в части введения международных стандартов аудита» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»// Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3. Федеральное Правило (стандарт) Аудиторской Деятельности №4 «Существенность в аудите», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 №696. // http://minfin.ru/

4. Международный стандарт аудита 320 «Существенность в планировании и выполнении аудита» // «Информационная система «ПАРАГРАФ» http://online.zakon.kz/

5. Слющенко М.А., Ахтамова Г.А. Качественные характеристики оценки уровня существенности. Международный научно-практический конгресс «The genesis of genius». // http://www.isaec.info/

6. Слющенко М.А., Антипина К.И. Методика формирования внутрифирменного стандарта «Существенность в аудите». // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – №12(59) // www.elibrary.ru/

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДОЛГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

INFORMATION SUPPORT OF INTERNAL CONTROL OF DEBT FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Одегова Н.А.

Аспирант

ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации",

г. Москва

Научный руководитель:

д.э.н., проф. Демина И.Д.

Аннотация

Работа посвящена вопросам информационного обеспечения внутреннего контроля операций с долговыми финансовыми вложениями. В статье рассматриваются внутренний документооборот по отражению операций с долговыми финансовыми вложениями, а также особенности оценки данного вида вложений и их отражение в бухгалтерской отчетности.

Annotation

The research work is devoted to the questions of information support of internal control of operations with debt financial instruments. The internal documentation of operations with debt financial instruments, peculiarities of their value and their presentation in accounting reports are considered in article.

Ключевые слова

Долговые финансовые вложения, внутренний документооборот, информационное обеспечение внутреннего контроля, бухгалтерская отчетность, справедливая стоимость.

Key words

Debt financial instruments, internal documentation, information support of internal control, accounting reports, fair value.

Актуальность темы научной работы обусловлена множеством факторов, в частности, перспективностью использования долговых финансовых вложений в качестве механизма перераспределения финансовых ресурсов в наиболее эффективные или нуждающиеся отрасли экономики. Эффективное развитие и распространение долговых финансовых вложений как источника финансирования реальной экономики с учётом минимизации рисков инвестора невозможно без должного контроля, который тормозится из-за отсутствия соответствующего информационного обеспечения и научно обоснованной организации самого процесса внутреннего контроля операций с долговыми финансовыми вложениями.

Данные бухгалтерского учета оказывают существенное влияние на понимание деятельности организации, как внутренними пользователями, так и внешними. Для обеспечения полного и корректного отражения хозяйственных операций в учете необходимо проводить контрольные мероприятия, которые бы позволяли предотвращать предумышленное и непредумышленное искажение данных, приводящее к манипулированию процессом принятия бизнес решений.

Информационное обеспечение подразумевает создание информационных условий функционирования системы, обеспечение необходимой информацией, включение в систему средств поиска, получения, хранения, накопления, передачи, обработки информации, организация банков данных [4].

На основании проведённого анализа основных источников информационного обеспечения процесса внутреннего контроля предложена пятиуровневая система внутреннего документооборота по отражению операций с долговыми финансовыми вложениями, позволяющая осуществлять

своевременный внутренний контроль за полнотой и своевременностью отражения данных операций, за динамикой долговых финансовых вложений, их эффективностью. Итоговая информация из документов нижнего уровня переходит в сводные документы более высокого уровня, которые впоследствии используются для принятия решений по управлению и для анализа достижения целей бизнеса. Данные первичных документов и бухгалтерских расчетных документов предлагается фиксировать в следующих сводных регистрах (отчетах) в зависимости от стадии контроля:

1. Предварительный контроль:

Уровень первый. Формирование отборочных таблиц долговых финансовых вложений для инвестирования при возникновении необходимости выбора вида вложения. В данных документах задаются исходные условия инвестирования: размер инвестируемых средств и срок вложения. Далее рассматриваются предлагаемые варианты долговых финансовых вложений в разрезе суммы вложения, срока вложения, вида дохода, предполагаемого номинального и реального дохода за весь срок. На основании данного документа, можно определить и проконтролировать, какие варианты вложений были рассмотрены ответственным сотрудником. Насколько полно было произведено сравнение вложений, и был ли выбран действительно наиболее оптимальный вариант.

2. Текущий контроль:

Уровень второй. При каждом поступлении долгового финансового вложения оформляются Журнал учета выданных займов, Журнал учета выданных и приобретенных векселей, и пр. Например, в Журнале учета выданных займов представляется информация о движении займов и вносимых изменениях в условия договоров, а также отражается факт заключения сделки с взаимозависимым лицом, что позволяет впоследствии анализировать соответствие условий сделки законодательству о сделках с взаимозависимыми лицами, а также отслеживать движение денежных средств для внутригрупповой поддержки, осуществляемое через выдачу займов. А вот Журнал учета выданных и приобретенных векселей предоставляет не только обязательную

информацию по идентификации объекта вложений (серия, номер векселя, и пр.), но и информацию о цели приобретения того или иного векселя, как то: для продажи или для удержания до погашения. В одном случае организация ожидает получение дохода от разности в цене покупки и цене продажи (спекулятивный доход), во втором – получение процентного (дисконтного) дохода (инвестиционный доход). Также отдельной графой отражается наличие взаимозависимости с эмитентом, контрагентом операции, позволяющая контролировать объективность сделки. Отметка о последующем выбытие векселя позволяет отслеживать движение векселей и соответствие первоначальной цели приобретения фактическому виду выбытия.

Уровень третий. Ежемесячно по каждому объекту финансовых вложений заполняются Справки - расчеты процентов по займам выданным, дохода по дисконтному векселю и т.п. По данным справкам можно выявить размер получаемого дохода по каждому объекту финансового вложения, как в рассматриваемому месяце, так и накопительно с учетом предыдущих периодов. Подобная информация будет полезна при анализе эффективности долговых финансовых вложений, ее динамике по периодам и прогнозировании будущих денежных потоков по каждому долговому финансовому вложению.

Уровень четвертый. Ежемесячно по каждому виду долговых финансовых вложений формируются Сводные таблицы финансовых результатов от операций с различными долговыми финансовыми вложениями. В Сводной таблице по финансовым результатам от выданных займов, займы представляются в зависимости от срока их погашения: в начале таблицы отражаются займы с наименьшим сроком возврата, в конце – с наибольшим. Сводная таблица формируется по итоговым данным Справок–расчетов. В данном регистре подводится итог от операций с займами в разрезе краткосрочных, долгосрочных, выделены просроченные операции и общий итог по данному виду вложений. Сгенерированные в данных таблицах данные могут быть использованы в анализе эффективности финансовых вложений в разрезе эмитентов, срочности погашения, взаимозависимости и т.п.

Аналогично составляется Сводная таблица по финансовым результатам от векселей. В данном документе рекомендуется добавить строку по цели использования векселя: для продажи, удержание до погашения, которая впоследствии при необходимости может позволить произвести анализ доходов от разных целевых групп вложений.

3. Последующий контроль.

Уровень пятый. Ежемесячно по всему разделу «Долговые финансовые вложения» создаются Итоговый отчет о движении долговых финансовых вложений и Итоговый отчет о финансовых результатах операций с долговыми финансовыми вложениями. Итоговый отчет о движении долговых финансовых вложений представляет сводную информацию о динамике вложенных денежных средств в объекты долговых финансовых вложений, показывает абсолютный прирост вложений за рассматриваемый период и в сравнении с началом года. По данному отчету можно проследить прирост вложений в зависимости от срока и вида, и определить среднемесячную величину финансовых вложений, необходимую для расчета эффективности операций с данными активами, а также выявить, сколько вложений предназначено для продажи и для удержания до погашения, сколько выбыло и соответствовало ли выбытие заявленным целям использования. Итоговый отчет о финансовых результатах операций с долговыми финансовыми вложениями предоставляет информацию о прибыли от операций с финансовыми вложениями и эффективности данных вложений. В качестве показателей эффективности финансовых вложений были выбраны [6]: длительность одного оборота и эффективность финансовых вложений, выведенная из формулы рентабельности активов. Расчет эффективности по каждому виду долгового финансового вложения позволяет сформировать мнение о росте, снижении доходности отдельных видов вложений и провести рейтинговую оценку по наиболее и наименее доходным и ликвидным вложениям, исключая поступления из других источников.

Следующим документом, формирующим информационное обеспечение для контроля, является бухгалтерская финансовая отчетность. В бухгалтерской финансовой отчетности финансовые вложения отражаются за вычетом резерва под обесценение. Создание резерва под обесценение финансовых вложений является законодательно установленным методом управления рисками.

Однако существенное снижение рыночной стоимости облигаций, векселей и прочих долговых ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке, в соответствии с законодательством не признается обесценением. Подобная ситуация противоречит самой экономической сущности процесса резервирования. Формирование резервов на возможные потери является одним из механизмов борьбы с кредитным риском, которому подвержены как некотируемые, так и котируемые на рынке финансовые вложения. Данная точка зрения выражена профессором Деминой И.Д. [5].

В Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) также отсутствует привязка факта формирования резерва под обесценения с котируемостью или некотируемостью финансовых вложений. МСФО [3] рассматривают причины возникновения обесценения (например, исчезновение активного рынка для финансового актива в результате финансовых затруднений), а российские положения по бухгалтерскому учету (РСБУ) [2] формируют подходы к определению признаков обесценения, исходя из следствия данного процесса (например, признак обесценения, если на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату учетная стоимость существенно выше их расчетной стоимости).

По нашему мнению создание резерва под обесценение долговых финансовых вложений, котирующихся на фондовой бирже, является необходимым мероприятием организации по предотвращению негативных последствий от их обесценения. Пренебрежение операцией резервирования может свидетельствовать о безответственности организации и об отсутствии намерения непрерывности деятельности.

В научной работе была исследована проблема использования справедливой стоимости для целей внутреннего контроля. Так как первичная и последующая оценка участвуют в принятии решений о дальнейшем использовании вложения, то необходимо достичь наиболее реального отражения стоимости долгового финансового вложения на определенный момент времени. Применение МСФО в деятельности российских организаций приводит к некоторым сложностям при оценке долговых финансовых вложений, а именно при определении справедливой стоимости. Неразвитость активных рынков в России и наличие частых случаев манипуляции данными отчетности в нынешних, строго регламентированных стандартами условиях, дает основание полагать, что при широком внедрении в хозяйственную деятельность оценки по справедливой стоимости и предоставлении свободы бухгалтеру в применении профессионального мнения при определении стоимости объектов, количество случаев недобросовестного влияния руководства на оценку объектов учета может увеличиться в разы, и возникнет вопрос о достоверности подобного учета и отчетности.

Разработанные автором рабочие документы по расчету справедливой стоимости займа, выданного на нерыночных условиях, могут применяться как для долговых финансовых вложений с нерыночной ставкой процента, так и для расчета амортизированной стоимости по эффективной ставке процента, полученной из денежных потоков по условиям договора. Подобные таблицы позволяют унифицировать процесс расчета справедливой и амортизированной стоимости долговых финансовых вложений, снизить трудозатраты и предоставить возможность для внутреннего контроля правильности расчетов при составлении отчетности по МСФО. Основная проблема, возникающая перед бухгалтерами при расчете справедливой стоимости, заключается в определении рыночной ставки посредством своего профессионального суждения. В ходе исследования были выявлены и структурированы источники информации о рыночных ценах на долговые финансовые вложения в порядке снижения обоснованности использования источника для расчета. Для принятия

управленческих решений рекомендуется использовать не только данные о справедливой стоимости вложения на определенный период времени, но и номинальную и реальную стоимость вложения.

Предлагаемые к освещению в работе теоретические положения служат не только для совершенствования информационного обеспечения внутреннего контроля операций с долговыми финансовыми вложениями, но также и для разработки конкретных Положений о внутреннем контроле. Основными результатами работы являются разработка внутреннего документооборота для информационного обеспечения контроля, а также практических рекомендаций по совершенствованию порядка отражения операций с долговыми финансовыми вложениями в бухгалтерской отчетности по российским и международным стандартам. Разделение документооборота на уровни позволяет выстроить структуру ответственности сотрудников за определенные мероприятия по созданию информационного обеспечения внутреннего контроля.

Дальнейшее исследование может проводиться в направлении как стандартизации методов оценки различных видов финансовых вложений, так и разработки процесса внутреннего контроля долговых финансовых вложений.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ: [с изм., внесенными федер. законом от 25 декабря 2012 г.] // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». -2013.

2. Учет финансовых вложений [Электронный ресурс]: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 19/02, утв. Приказом Минфина РФ от 10.12.2002 №126н: [с изм. и доп., вступающими в силу с 08.11.2010 г. № 144н]// Доступ из справ.-прав.системы «КонсультантПлюс».-2013.

3. Финансовые инструменты: признание и оценка [Электронный ресурс]: Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 39, утв. Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.- 2011. URL: http://www.minfin.ru (дата обращения - 23.11.2013).

4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. -М.: Книжный мир, 2003. -895 с.

5. Демина И.Д. Совершенствование учета финансовых вложений//Финансовый вестник.- 2011.- №5

6. Левина М.В. Организация и методика экономического анализа финансоых вложений: дис.канд. экон.наук, 08.00.12/ Левина Марина Владимировна. - Воронеж, 2011.- 194 с.

7. Одегова Н.А. Документальное оформление процентного займа //Финансы и кредит.- 2013.- № 26(554).- с.73-80

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ РАЗЛИЧИЙ В УРОВНЕ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF SPATIAL DIFFERENCES IN THE STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION

Павленко Г. В.
аспирантка
кафедра социально-экономической
и региональной статистики
Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор
Маслова Н. П.

Аннотация

В работе рассмотрены различные подходы к формированию обобщающего критерия уровня жизни населения, определены их достоинства и недостатки, произведена сравнительная оценка уровня жизни населения регионов Российской Федерации.

Annotation

The work examines different approaches to the formation of a General criterion of level of life of the population, defined their advantages and disadvantages, comparative assessment of living standards of population in the regions of the Russian Federation.

Ключевые слова

Уровень жизни, обобщающий критерий уровня жизни, метод суммы мест, метод ПАТТЕРН, субъекты федерации, ранжирование.

Key words

Quality of life, and the generalized criterion of the level of life, the method amounts places, method PATTERN, subjects of Federation, the ranking.

Одной из важнейших задач современной статистической науки и практики является измерение пространственной дифференциации уровня жизни населения. Наиболее актуальна в настоящее время проблема разработки обобщающего показателя уровня жизни, предполагающего комплексную оценку всех аспектов качества жизни и обеспечивающего возможность междустрановых и межрегиональных сопоставлений.

Решению проблемы посвящено множество исследований, отчасти она решена на междустрановом уровне: с 1993 года ООН использует для этой цели индекс развития человеческого потенциала, но на региональном уровне оценка уровня жизни осуществляется только рассмотрением систем показателей уровня жизни, без обобщающей оценки. На наш взгляд, для сравнительного анализа уровня жизни населения регионов можно использовать методы непараметрической статистики. Попытка анализа такого рода предпринята в данной работе.

По мнению специалистов статистического бюро ООН «…для точной оценки прогресса в повышении жизненного уровня требуется надежное средство для его измерения, состоящее из комплекса показателей, касающихся условий жизни, занятости и определяющих их обстоятельств, а также совершенствование основных национальных статистических программ и механизмов учета положения в области продуктов питания, одежды, жилья, образования, медицинского обслуживания и необходимых социальных услуг»[1], то есть на данном этапе развития статистической науки предпочтение отдается сравнению *систем показателей*.

[1]Резолюция 40/179 Генеральной Ассамблеи ООН «Модели потребления: количественные аспекты разработки»: Электронный ресурс – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/40/179

Такой анализ предполагает обработку множества данных, несводимых в комплексную оценку из-за различий единиц измерения показателей и их роли в формировании уровня жизни населения. Это приводит к необходимости создания интегрального показателя, учитывающего все аспекты уровня жизни.

Попытки разработать такой показатель проводились и проводятся учеными разных стран. Наиболее известным из них является HDI (The Human Development Index)[1], предложенный 1990 году пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком. Этот обобщающий критерий с 1993 года используется ООН для междустрановых сопоставлений. Расчет HDI на региональном уровне вызывает определенные сложности, поэтому здесь предпочтение отдаётся методам непараметрической статистики, позволяющим сравнительно простыми приёмами обобщать обширную информацию, независимо от различий в единицах измерения переменных.

Рассмотрим метод суммы мест, сущность которого заключается в суммировании позиций регионов в рядах, ранжированных по значению отдельных показателей уровня жизни. Полученные суммы, в свою очередь можно ранжировать по убыванию, так как, чем меньше сумма мест, тем более высокие позиции занимают регионы по частным показателям. Ряд, ранжированный по сумме мест, можно использовать как основу группировки регионов по уровню жизни. Такой подход позволяет обобщать самые разные индикаторы, независимо от их числа и единиц измерения; но при ранжировании следует учитывать характер переменной. Для стимулянт (переменные, рост которых свидетельствует о росте уровня жизни населения) ранжирование производится по убыванию значений, для дестимулянт (переменные, рост которых свидетельствует о снижении уровня жизни населения) – по возрастанию. В нашем случае все переменные, кроме x_2 и x_6, являются стимулянтами.

[1] В российской статистике – ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала)

Произведем оценку различий в уровне жизни населения Российской Федерации в 2012 году по методу суммы мест, используя официальные публикации Росстата[1]. Выбор переменных определяется наличием данных по уровню жизни в справочнике с исключением дублирующих показателей (таблица 1).

Таблица 1.

Состав переменных для расчета

Индикатор уровня жизни	Номер переменной
Уровень занятости, %[2]	x_1
Уровень безработицы, %[2]	x_2
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.[2]	x_3
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, шт.[2]	x_4
Общая площадь жилых помещений, в среднем на одного жителя, м$^{2\,(2)}$	x_5
Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения[2]	x_6
Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 человек населения, чел.[2]	x_7
Валовой региональный продукт на душу населения, руб.[3]	x_8
Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 чел. населения, м$^{2\,(2)}$	x_9
Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, %[2]	x_{10}
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.[2]	x_{11}
Число персональных компьютеров на 100 домохозяйств, шт.[4]	x_{12}

Анализ итогов расчета показывает, что разные субъекты федерации занимают различные места в рейтинге по большинству переменных, причем сочетания первых и последних мест не является исключением. Обобщает рейтинговые оценки показатель суммы мест, по величине которого ранжированы субъекты. По итогам оценки уровня жизни населения России по методу суммы мест можно выделить 4 группы:

1 группа (высокий уровень жизни) – включает 6 субъектов с суммой мест до 300: на первом месте г. Санкт-Петербург (Северо-Западный федеральный округ – С-ЗФО),); далее – Магаданская область (Дальневосточный федеральный округ – ДФО), г. Москва и

[1]Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.
[2]Там же,. С. 32-35.
[3]Ранжирование регионов по переменной x_8осуществлено автором на основе данных Росстата о валовом региональном продукте на душу населения по субъектам Российской Федерации в 1998-2012гг.: Режим доступа –http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.
[4]Ранжирование регионов по переменной x_{12}осуществлено автором по данным таблицы 4.18 статистического сборника: «Регионы России» Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. С. 196.

Московская область (Центральный федеральный округ – ЦФО), Тюменская область и Ханты-Мансийский автономный округ - Югра (Уральский федеральный округ – УФО).

2 группа (средний уровень жизни) объединяет 37 субъектов с суммой мест от 300 до 500 , в эту группу входят три региона Южного федерального округа (ЮФО)– Краснодарский край, Ростовская область и Астраханская область (соответственно 29, 37 и 42 место).

3 группа (пониженный уровень жизни) –регионы с суммой мест от 500 до 700. Сюда вошли 32 региона разных федеральных округов, среди которых два субъекта ЮФО – Волгоградская область и Республика Адыгея (соответственно 65 и 68 место); здесь впервые фигурирует субъект Северо-Кавказского федерального округа (С-КФО) – Ставропольский край (45 место).

4 группа (низкий уровень жизни) включает 8 регионов, в основном это субъекты С-КФО, с суммой мест более 700. Кроме того, в этой группе видим Республику Калмыкия (ЮФО) и два региона Сибирского федерального округа (СФО) – Республики Алтай и Тыва.

Метод суммы мест позволяет получить обобщающую оценку уровня жизни, очень прост в использовании, но обладает рядом недостатков, ограничивающих область его применения. Прежде всего, это – игнорирование «расстояний», то при установлении рейтинговых позиций по каждому индикатору не учитываются различия в величине переменных, поэтому разница между двумя соседними местами неодинакова. К тому же возникают сложности обобщения данных, например, при одинаковых значениях индикаторов используют разную технику присвоения рейтинга. Поэтому метод суммы мест расценивается как неточный и применяется только для приблизительной оценки различий в уровне жизни населения регионов.

Более точным приемом оценки считается невзвешенная многомерная средняя из нормированных значений исходных переменных[1], рассчитанная в рамках применения метода ПАТТЕРН[2] к исследованию социально-экономических проблем. Сущность этого метода непараметрической оценки заключается в нахождении простой средней арифметической из оценок значений индикаторов регионов в процентах к наилучшим значениям. Результаты вычислений имеют реальный экономический смысл, заключающийся в том, что они выражают уровень обобщающей оценки явления в процентах к наилучшим значениям, интегрированным в средней величине из частных оценок. Нормирование по «наилучшему показателю» предполагает использовать максимальное значение индикатора для стимулянт и минимальное – для дестимулянт. Данный метод позволяет не только ранжировать регионы по уровню жизни населения, но и оценить различия в уровне жизни по значению многомерной средней.

В результате расчетов получены уточненные оценки уровня жизни по выбранному набору переменных, согласно которым меняется распределение регионов по уровню жизни, полученное по методу суммы мест.

Так, собственно высокий уровень жизни (**1 группа**) характерен только для г. Москва и г. Санкт-Петербург (соответственно 71,4% и 65,7% наилучших оценок по всем индикаторам).

Регионы, получившие оценку 50-60 баллов можно отнести к **группе 2** (со средним уровнем жизни). Сюда вошел 21 субъект, из которых только Краснодарский край относится к ЮФО (12 место, 52,5 баллов).

Самая многочисленная **группа 3** включает 53 региона со значением многомерной средней от 50 до 40 баллов (пониженный уровень жизни).

---

[1]*Наухацкая Т.Я.* Анализ различий в уровне жизни населения федеральных округов России на основе обобщающих критериев./ Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию со дня рождения В.С. Князевского. – РГЭУ «РИНХ», – Ростов-на-Дону, 2013. – с.124-129.

[2]PATTERN (PlanningAssistanceThroughTechnicalRelevanceNumber)– первая методика системного анализа, в которой были определены порядок, методы формирования и оценки приоритетов элементов структур целей. Режим доступа: http://formug.narod.ru/pattern.html.

Довольно устойчив состав **группы 4** (низкий уровень жизни), при уточнении оценок из нее выходят только Республики Дагестан (поднимается на 13 позиций) и Калмыкия (поднимается на 2 позиции) и добавляется Забайкальский край (опускается на 4 позиции).

В целом различия оценок разными методами отражаются не только в изменении численности групп, но и в распределении регионов по величине оценки уровня жизни. Процедура уточнения оценок не повлияла на рейтинг только 5 регионов: Костромской области (64 место), Республики Мордовия (70 место), Алтайского края (74 место), Кабардино-Балкарской Республики (79 место) и Республики Ингушетия (83, последнее, место). По всем остальным регионам позиции рейтинга изменились, по некоторым весьма существенно: наибольшее улучшение рейтинга наблюдается для Республики Северная Осетия-Алания (перемещение вверх на 21 позицию), наибольшее ухудшение – для Чукотского автономного округа (перемещение вниз на 34 позиции). Тенденция же уточнения оценок заключается в основном в понижении рейтинга, так как численность групп с высоким и средним уровнем жизни снизилась соответственно на 4 и 16 регионов, а численность группы с пониженным уровнем жизни выросла с 32 до 53 регионов.

Отметим, что значения комплексной оценки уровня жизни по методу ПАТТЕРН довольно близки в группах, особенно в третьей, где разница между соседними позициями в отдельных случаях проявляется только в сотых долях процента. Кроме того, обращает на себя внимание тот факт, что нет явно выраженной связи принадлежности субъекта определенному федеральному округу и позиции в рейтинге; исключение составляет только С-КФО, большинство регионов которого попадают в группу с низким уровнем жизни независимо от способа оценки

Таким образом, к преимуществам метода суммы мест относится простота расчетов и возможность обобщения разнородных исходных данных, но он не обеспечивает точности сравнения.

Метод ПАТТЕРН, сохраняя и даже усиливая возможность обобщения разных индикаторов, обеспечивает более точную оценку уровня жизни населения регионов, причем результаты измерения дифференциации уровня жизни могут быть улучшены при условии расширения базы сравнения по составу переменных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Наухацкая Т.Я. Анализ различий в уровне жизни населения федеральных округов России на основе обобщающих критериев./ Статистика в современном мире: методы, модели, инструменты: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию со дня рождения В.С. Князевского. – РГЭУ «РИНХ», – Ростов-на-Дону, 2013. – с.124-129.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.
3. Резолюция 40/179 Генеральной Ассамблеи ООН «Модели потребления: количественные аспекты разработки»: Электронный ресурс – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/40/179.
4. Теория метода PATTERN. Электронный ресурс. – Режим доступа: http://formug.narod.ru/pattern.html.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ, УЧЕТА И АНАЛИЗА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

INTANGIBLE ASSETS AS AN OBJECT OF APPRAISAL, ACCOUNTING AND ANALYSIS: NATIONAL AND FOREIGN EXPERIENCE

Химич Ирина Григорьевна
Кременчугский национальный университет
имени Михаила Остроградского
Факультет экономики и управления

Научный руководитель:
Касич Алла Александровна
д.э.н., профессор, зав. каф. «Учета, анализа и аудита»

Актуальность исследования. В современных условиях нематериальные активы являются довольно важным объектом бухгалтерского учета на ведущих предприятиях мира, ведь именно их наличие в значительной мере определяет конкурентоспособность в современных условиях хозяйствования. Но, в отличие от предприятий из развитых стран, в украинской практике существует множество проблем, связанных с оценкой и отражением в учете данных активов. Соответственно актуальности приобретает вопрос определения роли и влияния нематериальных активов на деятельность отечественных предприятий, а также выявления проблемных аспектов их оценки и учета.

Обзор научной литературы. Значительный вклад в исследование методики анализа использования нематериальных активов в отечественной практике сделали Банасько Т. [3], Бондаренко А. [4], Каплан Р. [6], Мамонтова

Н. [7], Манакин В. [8], Рейли Р. [11], Хитчнер Дж.Р. [12] и многие другие ученые.

Целью данной научной работы является идентификация проблем оценки, учета и анализа НМА, обобщение опыта зарубежных предприятий в решении существующих проблем и разработка рекомендаций по совершенствованию организации учета для анализа НМА на отечественных предприятиях.

Изложение основного материала. На сегодняшний день наблюдаются существенные изменения в хозяйствовании промышленных предприятий: если раньше основой конкурентоспособного предприятия были материальные активы, то сейчас происходит более активное внедрение нематериальных, которые приобретают все большее значение в условиях инновационной экономики. Ведь наличие нематериальных активов в качестве ресурсов предприятия способствует росту его рыночной стоимости, повышению уровня конкурентоспособности и вообще значительно влияет на улучшение финансовых показателей экономической деятельности предприятия.

В отличие от зарубежного опыта, полное отражение отечественными предприятиями в своей отчетности нематериальных активов является редким явлением, поскольку обычно данные активы хотя и используются, но в документации не приводятся в полном объеме.

В каждой стране использования и отражения в учете нематериальных активов регламентируется соответствующими нормативными актами (стандартами). Основными и наиболее используемыми среди них является американская система бухгалтерского учета (GAAP), Международные стандарты бухгалтерского учета (IAS), которые являются частью Международных стандартов финансовой отчетности (SFAS), российские стандарты (ПБУ), а также украинские (П(С)БУ) (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение различных систем учета нематериальных активов

Система учета	Объекты, которые относятся к нематериальным активам	Метод амортизации
GAAP	Авторские права, патентные права, организационные расходы, расходы на открытие своего дела, гудвилл	Основным является линейный метод, реже - кумулятивный
IAS	Патенты, авторские права, права на обслуживание, лицензии, программное обеспечение, франшизы, импортные квоты. При этом торговые марки, маркетинговые права и деловые связи активами вообще не признаются	Прямолинейный метод
ПБУ	Товарные знаки, произведения искусства и науки, результаты интеллектуального труда, ноу-хау, научно-технических разработок, деловая репутация, программное обеспечение	Линейный метод, метод списания стоимости продукции пропорционально объему метод уменьшения остатка
П(С)БУ	Права на коммерческие назначения, на объекты промышленной собственности, права на пользование природными ресурсами, имуществом, авторское право и смежные с ним права, другие нематериальные активы. При этом данные стандарты не распространяются на объекты гудвилла и нематериальные активы, расходы на приобретение которых признаются как роялти	Прямолинейный метод, кумулятивный, производственный, метод уменьшения остаточной стоимости, ускоренного уменьшения остаточной стоимости

Источник: составлено по данным [1, 2, 4, 5]

Исследуя особенности учета нематериальных активов на зарубежных и отечественных предприятиях, рассмотрим их более подробно на примере компаний General Motors – одного из крупнейших производителей автотранспортных средств с мировым именем, и ПАО «АвтоКрАЗ» – представителя автомобильной индустрии в Украине [9, 10].

Можно сказать, что учет НМА на зарубежных и отечественных предприятиях значительно отличается. Так, General Motors имеет более детализированный состав НМА, чем ПАО «АвтоКрАЗ». Кроме того, здесь выделяют такой вид НМА как гудвилл, который в отечественной практике не

идентифицируется. Также разница заключается в использовании присущих лишь определенному предприятию методах начисления амортизации.

Однако наведение в отчетности незначительных данных об объектах нематериальных активов еще не свидетельствует о том, что данные активы на этих предприятиях практически не используются. Это может быть признаком того, что предприятие просто не отражает в своих отчетах полной и достоверной информации о данных объектах учета. Отсутствие НМА или недостоверное освещение информации о их наличии приводит к «имиджевым» потерям предприятия в глазах потенциальных инвесторов.

Для определения влияния использования НМА на финансовое состояние и стоимость предприятия проведем анализ с помощью эконометрической модели. Исходной характеристикой модели выбрана чистая прибыль компаний (Y), ведь именно она характеризует финансовое состояние и эффективность их деятельности. Ключевыми факторами влияния избрано величину нематериальных активов (X_1), материальных активов (X_2) и денежных средств и их эквивалентов (X_3) (исходные данные приведены в табл. 2).

Проводим сначала анализ для General Motors. В результате исследования зависимости величины прибыли Y_t (t – временная характеристика (в исследовании это год), t=1,…, n) от изменений X_1, X_2, X_3 получаем следующее уравнение регрессии: $Y_t = -10324{,}9 + 0{,}16X_1 + 1{,}15X_2 + 0{,}6X_3$, $R^2 = 0{,}4275$

Таблица 2

Величина прибыли General Motors и ПАО «АвтоКрАЗ» и влиятельных на нее факторов

Млн. дол. США

Года	Показатели							
	General Motors				ПАО «АвтоКрАЗ»			
	Прибыль	НМА	Материаль-ные активи	Денежные средства и их эквиваленты	Прибыль	НМА	Материальные активи	Денежные средства и их эквиваленты
2008	4 336	15 784	28 325	20 145	48,210	2,051	98,203	7,258
2009	-3 786	14 547	31 521	22 679	51,096	1,173	96,439	9,692
2010	6 503	11 882	33 928	21 061	55,429	1,103	86,702	11,218
2011	9 287	10 013	39 745	16 071	-11,867	0,831	77,376	2,430
2012	6 136	6 809	42 341	18 422	-6,656	0,759	65,502	0,161

Источник: составлено по данным [9, 10]

Результаты регрессионного анализа (а именно критерий Фишера $F_{кр} = 1{,}07$ при $\alpha = 0{,}05$ та $n - m - 1 = 5 - 3 - 1 = 1$) полученной модели показывают, что на величину прибыли (Y_t) значительно влияют все три фактора, которые исследовались, поскольку $F_p = 1{,}99 > F_{кр}$.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}4275$, который показывает, что все включенные в модели факторы на 43% объясняют изменения Y. Таким образом, наибольшее влияние имеет показатель X_2 – величина материальных активов, ведь чем больше показатель эластичности по модулю, тем большее влияние имеет этот показатель на смену Y.

Далее проводим аналогичный регрессионный анализ для ПАО «АвтоКрАЗ». В результате исследования получаем следующее уравнение регрессии: $Y_t = -72{,}71 + 0{,}79X_1 + 1{,}46X_2 + 5{,}56X_3$, $R^2 = 0{,}8925$

Результаты регрессионного анализа (а именно критерий Фишера $F_{кр} = 4{,}07$ при $\alpha = 0{,}05$ та $n - m - 1 = 5 - 3 - 1 = 1$) полученной модели показывают, что на величину прибыли (Y_t) значительно влияют все три фактора, которые исследовались, поскольку $F_p = 22{,}13 > F_{кр}$.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}8925$, который показывает, что все включенные в модели факторы на 89% объясняют изменения Y. Таким образом, наибольшее влияние имеет показатель X_3 – величина денежных средств.

Данные модели позволяют спрогнозировать динамику и уровень прибыльности предприятий за счет увеличения или уменьшения его основных активов, может быть использована как в процессе операционной деятельности компаний, так и при разработке стратегических планов на будущее.

Таким образом, на основе изучения зарубежного опыта использования и отражения в отчетности нематериальных активов, а также его сравнения с отечественным предприятием той же отрасли, можно сказать, что существует множество проблем, связанных с использованием и учетом НМА, и которые требуют немедленного решения. Поэтому ниже приведем рекомендации для отечественных предприятий по улучшению оценки, организации учета и анализа данных активов, сформулированы с учетом зарубежного опыта (табл.3).

Таблица 3

Предложения по устранению проблем, связанных с использованием и учетом нематериальных активов на отечественных предприятиях

Проблемы оценки и учета нематериальных активов	Предложения по их преодолению
- неоднозначное определение «нематериальные активы»; - неэффективное управление данным активами; - отсутствие единой целесообразной методики оценки НМА; - несовершенство организации сбалансированности учета; - отсутствие единой классификации НМА; - отсутствие методики инвентаризации НМА; - проблемы при признании активов нематериальными; - недооценка такой категории как гудвилл	- усовершенствовать правовую базу по учету НМА; - усовершенствовать систему контроля НМА; - определить единый, оптимальный подход к оценке стоимости НМА; - повысить уровень квалификации, знаний бухгалтеров по учету НМА; - разработать единые критерии отнесения того или иного объекта НМА в соответствующую группу; - заимствовать зарубежный опыт оценки и учета НМА

Источник: разработка автора

Вышеприведенные проблемы присутствуют почти на каждом отечественном предприятии и приводят к нарушению учетного процесса, недостаточного освещения в отчетности информации о нематериальных активах, недостоверной их оценки. Решать данные проблемы следует системно с помощью всех возможных средств и приобретенных знаний. Предложенные же пути их решения дают возможность улучшить ситуацию в вопросах оценки и учета нематериальных активов, а также стимулируют к более полному отражению данных активов в отчетности отечественных субъектов хозяйствования.

Таким образом, использование нематериальных активов в деятельности предприятий имеет множество преимуществ и способствует увеличению их доходности. Поэтому предприятиям следует более активно привлекать, эффективно использовать и учитывать НМА на основе заимствования опыта зарубежных стран.

Выводы. В данной научной работе исследованы теоретические аспекты учета и оценки нематериальных активов, их отражение в отчетности как на отечественных, так и на зарубежных предприятиях. Также проведен анализ их практического использования, на основе чего можно утверждать, что НМА играют важную роль в деятельности предприятия, ведь именно они являются основой и индикатором технологического развития предприятия, отражают инновационную направленность его деятельности.

Также в работе были определены проблемы, связанные с использованием нематериальных активов в деятельности отечественных предприятий, основными из которых являются: неоднозначная трактовка сущности НМА; невозможность их достоверной идентификации; сложность оценки, поскольку не существует единой методики расчета ценности НМА для конкретного субъекта хозяйствования; недостаточно сформирована правовая база по учету данных активов. Кроме того, в работе было предложено определенные рекомендации для решения выявленных проблем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1) Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы»: утвержден советом КМСБО в июле 1998 г., с изменениями и дополнениями [электронный ресурс]. – Режим доступа: ade-solutions.com.

2) Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы»: утверждено приказом Министерства финансов Украины от 18 октября 1999 г. № 242, с изменениями и дополнениями [электронный ресурс]. – Режим доступа: buhgalter911.com.

3) Банасько Т. Проблемы и перспективы исследования нематериальных активов в Украине / Банасько Т. // Экономист. – 2010. - №2. – с. 30-33.

4) Бондаренко А.С. Признание нематериальных активов в отечественной и зарубежной практике хозяйствования / Бондаренко А.С., Гончаренко М.С. // Эффективная экономика. – 2010. – №9.

5) Дегтяренко Н.В. Идентификация и определение нематериальных активов и их оценка: сборник научных трудов научно-практической конференции «Учет, анализ и аудит: теория, практика, перспективы» / Дегтяренко Н.В. – Мелитополь, 2011. – с. 183.

6) Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2005. – 512 с.

7) Мамонтова Н.А. Новейшие подходы к определению стоимости нематериальных активов / Мамонтова Н.А. // Актуальные проблемы экономики. 2010. – №5 (107). – с. 228-235.

8) Манакин В. Проблемы учета нематериальных активов в Украине / Манакин В., Рябенко А. // Восток. Экономика. – 2010. – №2 (102). – с. 63-66.

9) Официальный сайт CNN Money [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.money.cnn.com.

10) Официальный сайт ПАО «АвтоКрАЗ» [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.autokraz.com.

11) Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов: Пер. с англ. - М.: Квинто-консалтинг, 2005. – 792 с.

12) Хитчнер Дж. Р. Оценка стоимости нематериальных активов: Пер. с англ. – М.: Маросейка, 2008. – 144 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL STATEMENT: PROBLEMS OF IMPOSING AND THE PROSPECTS

Чебакова О.Д.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Бузулукский филиал Финуниверситета,
г. Бузулук
Научный руководитель: Д.Д. Щербатова

Аннотация

В работе рассматривается, что такое международные стандарты финансовой отчётности, проблемы их внедрения, а также перспективы перехода на стандарты российских компаний, которые сотрудничают с зарубежными фирмами. Проведен анализ некоторых отличий российского учёта и МСФО. Ссылалась на концепцию МСФО и сделаны выводы о том, что есть предпосылки того, что в скором будущем МСФО наберёт большую популярность.

Annotation

This work deals with international standards of financial statement, problems of their imposing and also the prospects of transition of Russian companies to these standards, which cooperate with foreign firms. The author made the analysis of some differences between Russian accounting and international standards of financial statement. Particular attention was given to the concept of international standards of

financial statement. The author came to the conclusions that international standards of financial statement will be more popular in the nearest future.

Ключевые слова

Финансовая отчётность, документ, стандарт, бухгалтерский учёт.

Keywords

Financial statement, standard, accounting.

В своей работе я хотела бы рассмотреть некоторые особенности, преимущества и проблемы внедрения международных стандартов финансовой отчетности, известные как МСФО. Я думаю моя тема бесспорно актуальна, поскольку в будущем предполагается, что большинство компаний перейдут на них.

Стандартизация, то есть внедрение единых стандартов учета и отчетности во всех странах, является одним из путей унификации бухгалтерского учета. МСФО - набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой широкому кругу внешних пользователей в процессе принятия ими экономических решений. Целью финансовой отчетности является предоставление информации о финансовом положении предприятия, его функционировании и изменениях, которая может быть полезна для широкого круга пользователей в процессе принятия того или иного решения.

В России выбран способ адаптации МСФО к национальным условиям, т.е. постепенное совершенствование российских правил учета и отчетности, направленное на формирование финансовой информации высокого качества в соответствие с требованиями МСФО. Но в каких случаях возникает необходимость в МСФО? Например в случае выхода на внешние фондовые рынки или в случае намерения привлечь западного инвестора, наконец в случае необходимости подготовки консолидированной отчетности. Что касается практики внедрения МСФО в Российской Федерации можно сказать, что с 2004

года все банки составляют отчетность по МСФО, с 2012 года страховые организации составляют консолидированную отчетность по МСФО, а с2015 года компании чьи бумаги обращаются на фондовых биржах будут составлять консолидированную отчетность по МСФО.

Преимущества МСФО заключаются в том, что их применение способствует реалистичному учёту текущей ситуации в компании, а также повышает прозрачность в глазах иностранных инвесторов. Но есть и свои сложности перехода на МСФО для организаций, которые заключаются в дополнительных расходах, а также недостатке подготовленных специалистов.

Также в данной работе я рассмотрю состав, структуру МСФО, особенности учета доходов, расходов и активов. Международные стандарты финансовой отчётности приняты как обязательные в нескольких странах Европы. В большинстве стран Европы отчётность в соответствии с МСФО обязаны подготавливать компании, чьи ценные бумаги обращаются на бирже.

В США, где сейчас применяются собственные стандарты бухгалтерского учёта US GAAP, в августе 2008 года Комиссией по ценным бумагам и биржам был представлен предварительный план перехода на МСФО и отказа от GAAP. В соответствии с этим планом, уже с 2010 года транснациональные американские компании (ожидается, что к этому времени их будет не менее 110) будут в обязательном порядке предоставлять отчётность по МСФО. Предполагается, что с 2014 года формирование отчётности по МСФО станет обязательным для всех американских компаний.

В 1998 году в России принята и исполняется программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с МСФО. В частности, с 2005 года все кредитные организации обязаны подготавливать отчётность в соответствии с нормами МСФО.

Министерство финансов 25 ноября 2011 года утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации. Полные тексты МСФО на русском языке и учебные материалы доступны на сайте Министерства.

Национальный совет по стандартам финансовой отчетности (Фонд НСФО) ведет работу по созданию комплекта национальных стандартов финансовой отчетности (СФО) с июня 2006 года. Таким образом, существуют явные предпосылки перехода на международные стандарты всех стран, хотя пока есть такие страны, которые не хотят на них переходить.

Библиографический список

1. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие Н. Д. Бровкина.
2. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) / Бабаев Юрий Агивович, Петров Александр Михайлович.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ УЧЕТУ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

INNOVATIVE APPROACH TO STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE RUSSIAN ORGANIZATIONS

Шевеленко М.В.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
город Москва

Научный руководитель:
к.э.н., доцент Кондратьев К.М.

Аннотация

В работе рассмотрен инновационный подход к стратегическому управленческому учёту в его теоретическом и практическом аспекте. Определено значение стратегического управленческого учёта для организации, и раскрыт процесс его осуществления с использованием дорожных карт, во взаимосвязи со стратегическими моделями и системой бюджетов. Также продемонстрирован пример практического внедрения данного подхода, на примере Финансового университета при Правительстве РФ.

In work innovative approach to strategic management accounting in its theoretical and practical aspect is considered. Value of strategic management accounting for the organization is defined, and process of its implementation with use of road maps, in interrelation with strategic models and system of budgets is opened. The example of practical introduction of this approach, on the example of Financial University under the Government of the Russian Federation is also shown.

Ключевые слова

Стратегия, стратегический управленческий учёт, дорожная карта, стратегическая модель, бюджетирование, план-факт анализ, Финансовый университет при Правительстве РФ, SWOT-анализ, нефинансовые показатели, менеджеры, центры финансовой ответственности, ключевые точки, ключевые события, цели, ресурсы.

Key words

Strategy, strategic management accounting, road map, strategic model, budgeting, plan-actual analysis, the Financial University under the RF Government, SWOT-analysis, non-financial indicators, managers, centers of financial responsibility, key points, key events, targets, resources.

В данной работе рассмотрен инновационный подход осуществления стратегического управленческого учета в ее теоретическом и практическом аспекте применительно к реализации стратегии развития Финансового университета на 2013–2020 годы.

По нашему мнению основной проблемой современного стратегического планирования в российских организациях является отсутствие единого подхода по отражению комплексной информации в управленческом учете, а также отсутствие преемственности в планово-отчетной документации, что в свою очередь не позволяет осуществлять качественную оценку реализации выбранной стратегии.

Целью исследования является пошаговое описание информационной модели стратегического управленческого учета с использованием стратегических материалов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и разработка стратегических отчетов практической значимости. Объектом исследования является стратегический управленческий учёт, а предметом исследования служит инновационный подход к стратегическому управленческому учёту и его внедрению на практике.

Научная новизна данного исследования заключается в последовательном отражении информации в управленческом учете выбранной стратегии организации. В основу подхода заложено комплексная взаимоувязка всех элементов стратегии: формирование дорожной карты, построение стратегической модели и бюджетирования, благодаря чему разрозненные элементы стратегического планирования приобретают целостный вид и интегрируются в систему стратегического управленческого учета

Управленческий учет в общем смысле является системой сбора, регистрации и обобщения внешней и внутренней информации о деятельности организации и сопутствующих процессах для обеспечения менеджеров организации сведениями, необходимыми для принятия рациональных управленческих решений. Соответственно, в зависимости от того, на сбор, регистрацию и обобщение какой информации нацелена система управленческого учета, можно выделить различные подвиды учета, такие как производственный, финансовый, управленческий учет мотивации и так далее. Также можно выделить систему стратегического управленческого учета, которая призвана обеспечить менеджеров всеми необходимыми сведениями для формирования и корректировки стратегии организации, а также предоставить им инструментарий для ее реализации, поскольку процесс производства, продажи или иной хозяйственной деятельности в рыночной экономике начинается именно с планирования. Следовательно, можно утверждать, что стратегический управленческий учет – это система сбора, регистрации, обобщения и систематизации прогнозной и фактической информации из внешних и внутренних источников относительно разработки, корректировки и реализации стратегии организации.

Теперь рассмотрим более подробно механизм стратегического управленческого учета путем описания основных этапов, которые необходимо произвести для осуществления разработки и реализации стратегии, а также описания задач, стоящих перед управленческим учетом на каждом из его этапов.

На первом этапе необходим сбор информации о внутренней и внешней среде организации и проходящих в ней процессах. Вся данная информация должна быть собрана воедино и систематизирована, путем ее подразделения на данные, относящиеся к сильным сторонам организации, ее слабым сторонам, возможностям, предоставляемым внешней средой, и угрозам, скрывающимся во внешней среде. Таким образом, произойдет систематизация собранных данных. Далее необходимо их ранжирование по значимости.

Вторым этапом будет построение итоговой матрицы SWOT-анализа с включением в нее наиболее важных факторов внешней и внутренней среды, выявленных на предыдущем этапе, поскольку SWOT-анализ является универсальным методом стратегического планирования. По результатам SWOT-анализа будут выработаны рекомендации по использованию сильных сторон организации для реализации ее возможностей и минимизации угроз при одновременном сокращении количества и степени влияния слабых сторон организации.

На третьем этапе должна быть разработана дорожная карта развития организации на основании полученных данных SWOT-анализа, но разработкой этой модели будет заниматься уже руководство экономического субъекта в постоянном контакте с собственником, или даже собственник сделает это самостоятельно: «По каждому направлению развития формируются цели компании, основанные на ее миссии, при этом осуществляется разработка системы показателей, с помощью которых измеряется уровень достижения целей» [1] . Здесь задачей стратегического управленческого учета будет предоставление руководству макета дорожной карты, который он или они смогут заполнить исходя из своего видения будущего организации, подкрепленного данными SWOT-анализа. В данной модели должны быть обозначены основные задачи организации и сроки их реализации, а также предусмотрено несколько сценариев развития для удобства последующей

[1]Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – 192 с.С. 90.

корректировки стратегических целей, поскольку они, безусловно, будут меняться со временем. Для формирования дорожной карты, отвечающей данным требования, специалистами стратегического управленческого учета должен быть предложен руководству организации готовый макет.

На четвертом этапе необходимо произвести декомпозицию целей, обозначенных в дорожной карте на предстоящий период и сформировать на их основе стратегическую модель путем разбивки периода из дорожной карты на отдельные годы и установления целей для каждого из них исходя из планируемых ресурсов и приоритетов развития. По большей части это тоже работа менеджеров организации, специалистам управленческого учета необходимо только предоставить им соответствующий удобный макет, удовлетворяющий их требованиям.

На пятом этапе, после формирования стратегической модели, необходимо осуществить бюджетирование и составить весь набор бюджетов исходя из целей на предстоящий год, с распределением ресурсов между подразделениями в соответствии с поставленными перед ними задачами, поскольку: «Система бюджетного планирования позволяет формировать у привлеченных к этой работе сотрудников бюджетных центров (центров ответственности) экономические знания о том, как оптимально организовать хозяйственную деятельность своих подразделений по эффективному использованию производственных ресурсов для выполнения целей, определенных бюджетом»[2]. Работа по составлению бюджетов будет проводиться также менеджерами, а от специалистов управленческого учета требуется разработка макетов бюджетов, а также предоставление руководству организации информации об имеющихся в их распоряжении ресурсах и результатах деятельности за предшествующие периоды.

На шестом этапе начинается процесс информационного снабжения работников организации, поскольку: «Планируемые показатели бюджета

[2] Врублевский Н.Д. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 400 с.; ил. С. 16.

должны быть доступны и понятны руководителям всех уровней системы управления предприятием»[3]. Необходимо довести показатели бюджетов до каждого из структурных подразделений организации или центров финансовой ответственности (ЦФО), с тем, чтобы они произвели оперативное планирование достижения необходимых показателей с максимальной степенью детализации: «Цель учета по центрам ответственности состоит в накоплении данных о затратах и доходах по каждому центру ответственности таким образом, чтобы отклонения от сметы могли быть отнесены на ответственное лицо»[4].

Седьмым этапом является формирование заданий для каждого из сотрудников и доведение их до сведения исполнителей с пояснениями и обоснованиями, что также является задачей специалистов управленческого учета в кооперации с непосредственными руководителями данных работников: «Анализ целей деятельности и приоритетов при определении производственных ресурсов осуществляют те, кто непосредственно вовлечен в данную деятельность» [5]. На данном этапе от работников поступают предложения и пожелания по поводу пересмотра сроков и отдельных показателей в разрезе периодов, без корректировки итоговой суммы или величины задания, поскольку она уже утверждена и под нее выделяются ресурсы. Эти предложения должны быть собраны и предоставлены непосредственным руководителям работников для анализа и внесения корректировок.

На восьмом этапе будет происходить непосредственная реализация поставленных задач каждым из работников. Данные об их исполнении будут оформляться различными бухгалтерскими документами, а также отчётами структурных подразделений и ЦФО об исполнении бюджетов, сбор и анализ которых должны организовать работники службы управленческого учета:

[3] Врублевский Н.Д. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 400 с.; ил. С. 14.

[4]Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для вузов/ Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с. С. 459.

[5]Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – 192 с. С. 83.

«Ежедневные операции контролирует руководитель низшего звена. Для контроля краткосрочных операций необходимо, чтобы руководители низшего звена постоянно получали детализированные данные сопоставлений фактических результатов со сметными показателями»[6]. На их основании будут формироваться фактические данные об исполнении бюджетов и составляться таблицы сравнения плановых и фактических показателей в разрезе отдельных подразделений и сотрудников, а также выявляться причины отклонений.

Девятым этапом в процессе стратегического управленческого учета будет являться регулярно проводимый план-факт анализ исполнения бюджетов и выявления причин, обусловивших это отклонение: «Оценка исполнения бюджета основана на анализе отклонений фактически достигнутых результатов от запланированных»[7]. Данный анализ должен проводиться с постоянным интервалом; наиболее целесообразно делать это раз в декаду, но конкретные сроки будут определяться исходя из потребностей и возможностей руководства организации: «По мере определения причин неэффективности должны приниматься соответствующие контрольные действия для исправления ситуации»[8]. Данные план-факт анализа с обоснованием причин отклонений должны предоставляться руководителям специалистами управленческого учета в полном объеме и своевременно, что обеспечит обратную связь в процессе реализации стратегии организации.

На заключительном – десятом этапе руководители организации должны детально изучить полученные отчеты о достижении поставленных целей и причины отклонений от целевых значений, после чего, исходя из дорожной карты, определить, по какому пути развивается организация, а также по необходимости произвести необходимые корректировки плановых заданий. Поэтому задачей работников системы стратегического управленческого учета

[6]Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для вузов/ Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с. С. 457.

[7]Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – 192 с. С. 163.

[8]Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для вузов/ Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с. С. 413.

будет являться также дальнейшее доведение до сотрудников и структурных подразделений или центров финансовой ответственности рекомендаций, решений, предложений и корректировок, произведенных руководством организации, а также дальнейший мониторинг влияния этих действий на плановые показатели.

Обобщая проделанную работу, можно сделать вывод о том, что на современном этапе экономического развития каждой организации важно осуществлять планирование на долгосрочную перспективу, чтобы более успешно справляться с неблагоприятными изменениями внешней и внутренней среды, а также более эффективно реализовывать предоставляющиеся возможности. Однако, мало просто составить стратегический план развития организации, его еще нужно воплотить в жизнь, и именно здесь на помощь приходит инновационный подход к стратегическому управленческому учету, описанный в работе. Поскольку элементы данного подхода взаимосвязаны и позволяют учитывать информацию, на основании которой можно наиболее эффективно достигать поставленных целей.

Путем постоянного и последовательного осуществления десяти ключевых этапов инновационного подхода к стратегическому управленческому учету организация сможет обеспечить себя всей необходимой информацией для осуществления стратегического планирования и реализации поставленных стратегических целей, а также своевременного осуществления всех необходимых корректировок по ключевым показателям развития. Это было продемонстрировано в данной работе и говорит о реализации цели, поставленной в начале исследования. Благодаря этому организации, в которых успешно внедрена система стратегического управленческого учета, получат конкурентное преимущество и в перспективе смогут обойти своих соперников, а также удовлетворить большую часть пожеланий своих собственников.

Причем рассмотренный в данной работе подход к стратегическому управленческому учету применим для различных организаций, и является универсальным механизмом реализации долгосрочных планов развития как

коммерческих, так и некоммерческих организации. Кроме того, он способен обеспечить достижение как финансовых, так и нефинансовых показателей, таких как участие магистрантов и аспирантов в исследовательской работе или число иностранных профессоров, что было продемонстрировано на примере государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Также в процессе исследования для реализации стратегии Финансового университета были разработаны стратегические отчеты практической значимости, такие как «Управленческий отчет о дорожной карте Финансового университета при Правительстве РФ» и «Управленческий отчет о стратегической модели Финансового университета при Правительстве РФ», приведённые в Приложениях 3 и 5. Это свидетельствует о демонстрации практического применения и значимости рассматриваемого в работе инновационного подхода к стратегическому управленческому учету, а также о реализации второй цели, поставленной в начале исследования.

Предметом дальнейшего исследования в рамках данной темы может являться более детальная проработка каждого отдельного этапа инновационного подхода к стратегическому управленческому учёту в российских организациях и разработка регламентов для реализации каждого из них.

Таким образом, можно смело утверждать, что стратегический управленческий учет должен быть внедрен в каждой организации, которая не живет сегодняшним днем, а планирует расти и развиваться в будущем, о чем говорит девиз Финансового университета: «Мы ценим прошлое, но, основываясь на достигнутом, строим будущее».

Библиографический список

Нормативные документы

1. Стратегия развития федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» на 2013–2020 годы одобрена решением Ученого совета Финансового университета (протокол №31 от 24.01.2013 г.)

Литературные источники

2. Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 396 с.; В пер. +25,0 – ISBN 978-5-9558-0725-1: 329-89
3. Баринов В.А. Стратегический менеджмент: Учебник / ЭБС Znanium. – Znanium.com. – Москва: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2014. – 237с.
4. Бережной В.И. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / ЭБС Znanium. – Znanium.com. – Москва: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2014. – 176с. – ISBN 978-5-16-006808-4
5. Богатин Ю.В. Управленческий учет: информационное обеспечение рациональных плановых решений фирмы (+CD) / Ю.В. Богатин. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512с.: ил.
6. Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учет. Порядок постановки и основные направления развития: Практическое руководство. – 3-е изд. / перераб и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 400с. – (Справочник: руководителю и главному бухгалтеру). – Э. К. –ISBN 978-5-699-30059-4: 153-56.
7. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. / М.А. Вахрушина: М-во образ. и науки РФ. – М.: Рид Групп, 2011. – 192с. – (Российское бизнес образование). – 8-е изд., перераб. и доп. – М.:

Национальное образование, 2012 [2013]. – 672с.: ил., табл. – (Национальное экономическое образование). – ISBN 978-5-4454-0314-2

8. Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – 192с. – (Российское бизнес образование). – ISBN 978-5-4252-000040-2
9. Врублевский Н.Д. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 400с.; ил.
10. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: Инфра-М, 2012. – 320 с. – (Справочники «Инфра-М»). – ISBN 978-5-16-005069-0
11. Учитель Ю.Г. ВЗФЭИ SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации: [Монография] / ВЗФЭИ. Барнаульский филиал. – 2-е изд. / перераб. и доп. – М.: ЛИБРОКОМ, 2010. – 328с. + 41. – э. к. – ISBN 978-5-397-00397-1: 300-00, 469-48
12. Юрьева Л.В. Стратегический управленческий учет для бизнеса: Учебник / ЭБС Znanium. – Znanium.com. – Москва: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2013. – 336с. – ISBN 978-5-16-005513-8

Зарубежная литература

13. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783с.
14. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2012. – 925 с. – (Библиотека Strategica). - ISBN 978-5-8459-0407-2

Статьи

15. Вавилов С.Ю. Стратегическое планирование как программа долгосрочного развития и адаптации ключевых компетенций компании /

Вавилов С.Ю., Хачатуров А.Е. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №1.-С. 4-17

16. Голубков Е.П. SWOT-анализ: существующие методики и пути их совершенствования // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – №2.-С. 12-24
17. Исаев Д. Корпоративное планирование и бюджетирование в современной экономической среде // Финансовая газета. – 2010. – №12.-С. 15
18. Ковалева О.В. Управленческий учет доходов и расходов по образовательным услугам в вузах // Финансы и кредит. – 2013. – №41.-С 30-35.
19. Лобанова Н.А. Стратегический анализ компании на базе SWOT-анализа // Россия в условиях модернизации: социальные, финансово-экономические и правовые аспекты Ч. 4. Сборник статей участников 2 междунар. научного студ. конгресса 12-26 апреля 2011 года. / Финуниверситет. Научное студенческое о-во. под ред. А.П. Буевич. – М., 2012. – С. 164-166
20. Малиновская О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат: мировой и российский контекст / Малиновская О.В., Скобелева И.П. // Финансы и кредит. – 2011. – №33.-С. 2-11
21. Медведев Д.Л. Стратегическое планирование в управленческой деятельности У.С. Черчилля // Российское предпринимательство. – 2012. – №20.-С. 42-46
22. Пашкова Л.В. ВЗФЭИ Бюджетирование в системе управленческого учета малых предприятий. Спец. 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика: Дисс. канд. экон. наук / Науч. рук. М.А. Вахрушина. – М., 2011. – 185 л. – 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика
23. Пенезева О.О. Управленческий учет позволяет сформировать стратегию и тактику управления компанией // Российский налоговый курьер. – 2013. – №20.-С. 43-49

24. Петров А.В. Бюджетирование: как нивелировать остатки и повысить эффективность? // Российское предпринимательство. – 2013. – №4.-С. 38-44
25. Сидорова М.И. Система сбалансированных показателей: использование в системе стратегического управленческого учета // Экономика. Бизнес. Банки. – 2013. – №3.- С. 44-54
26. Сторчевой М. Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. – 2013. – №1.-С. 131-146
27. Чулков А.С. Стратегическое планирование деятельности автономных и бюджетных образовательных учреждений с помощью дорожных карт // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – №2.-С. 18-25
28. Шартилова И.С. Внутрифирменное бюджетирование в России: проблемы и решения // Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики: Сер.: Экономика и право. – 2013. – №9-10.
29. Шинкаренко П.В. Стратегическое планирование – неотъемлемый инструмент развития предприятия / Выступил: Клейнер Г.Б. // Экономическая наука современной России. – 2013. – №4.-С. 125-140

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: НАПРАВЛЕНИЯ ГАРМОНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ

ACCOUNTING OPERATIONS ON WAGES: THE DIRECTION OF HARMONIZATION OF INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

Шевченко А.В.
Харьковский институт банковского дела
Университет банковского дела
Национального банка Украины
(г. Киев)

Научный руководитель: Давидюк Т.В. д.э.н., проф., зав. кафедры учета и аудита, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины
Украина, (г. Киев)

Аннотация

В условиях рыночных отношений вопросы повышения эффективности расчетов по оплате труда относят к задачам, которые требуют особого внимания и не могут быть решены без совершенствования и развития действующей практики бухгалтерского учета расчетов с персоналом предприятия как составляющей стратегии развития кадрового потенциала современного предприятия. Поэтому существуют преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам бухгалтерского учета.

Annotation

In conditions of market relations issues of efficiency calculations on payment referred to problems that require special attention and can not be solved without the improvement and development of existing accounting practices settlement with the staff of the enterprise as part of the strategy of development of human resource capacity of the modern enterprise. Therefore, there are advantages of the financial statements according to international accounting standards.

Ключевые слова

УЧЕТ, ОПЛАТА ТРУДА, ПЕРСОНАЛ, МСФО, СТАНДАРТ, П (С) БУ.

Key word

ACCOUNTING, REMUNERATION, STAFF IFRS, STANDARDS, REGULATIONS ACCOUNTING STANDARDS.

Бухгалтерский учет, как и любая система знаний постоянно развивается. Исходя из того, что система бухгалтерского учета характеризуется различными аспектами − технологическим, структурным и организационным, то соответственно необходима общая ее организация.

Как следствие изменений, происходящих в системе бухгалтерского учета Украины, имеем организационные новации: внушительный перечень учетных номенклатур, упрощенный документооборот учета и финансовой отчетности в Украине обуславливают необходимость реформирования контрольно-ревизионной и аудиторской работы. Такие атрибуты рыночных отношений, как многоукладность экономики, разнообразие форм собственности, свободное предпринимательство, приватизация и корпоратизация предприятий, иностранное инвестирование, требуют использования различных организационных форм контроля, усовершенствование его методологии [1, с. 26].

Введение принципов и методов МСФО в Украине осуществляется в условиях существующей системы государственного регулирования бухгалтерского учета. Правовая система Украины существенно ограничивает возможности легализации международных стандартов, созданных международным неправительственным органом, что обусловлено, прежде всего, следующими факторами:

✓ отсутствием связи между положениями (стандартами) бухгалтерского учета, законами и кодексами, которые влияют на применение международных стандартов финансовой отчетности;

✓ сохранением влияния налоговых норм и правил на организацию бухгалтерского учета и влияния правительственных органов на процессы разработки и принятия положений (стандартов) бухгалтерского учета;

✓ определением П(С)БУ, в отличие от МСФО, не только требований к финансовой отчетности, но и методологических основ формирования информации в бухгалтерском учете;

✓ применением в системе управления на макроуровне социалистических концепций фондов , амортизации , а на микроуровне − концептуальных основ МСФО.

По нашему мнению, преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам очевидны как для предприятий, так и для государства (рис. 1).

Несмотря на активное развитие гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине, принятую Программу реформирования отечественного бухгалтерского учета не воплощено в жизнь. На сегодня в Украине только банковские структуры готовят финансовую отчетность по международным стандартам, тогда как другие отечественные предприятия и организации продолжают обнародовать финансовую отчетность, составленную по национальным стандартам, несмотря на решение Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР) и распоряжения Кабинета Министров Украины по подготовке публичными акционерными обществами отчетности по международным стандартам [2].

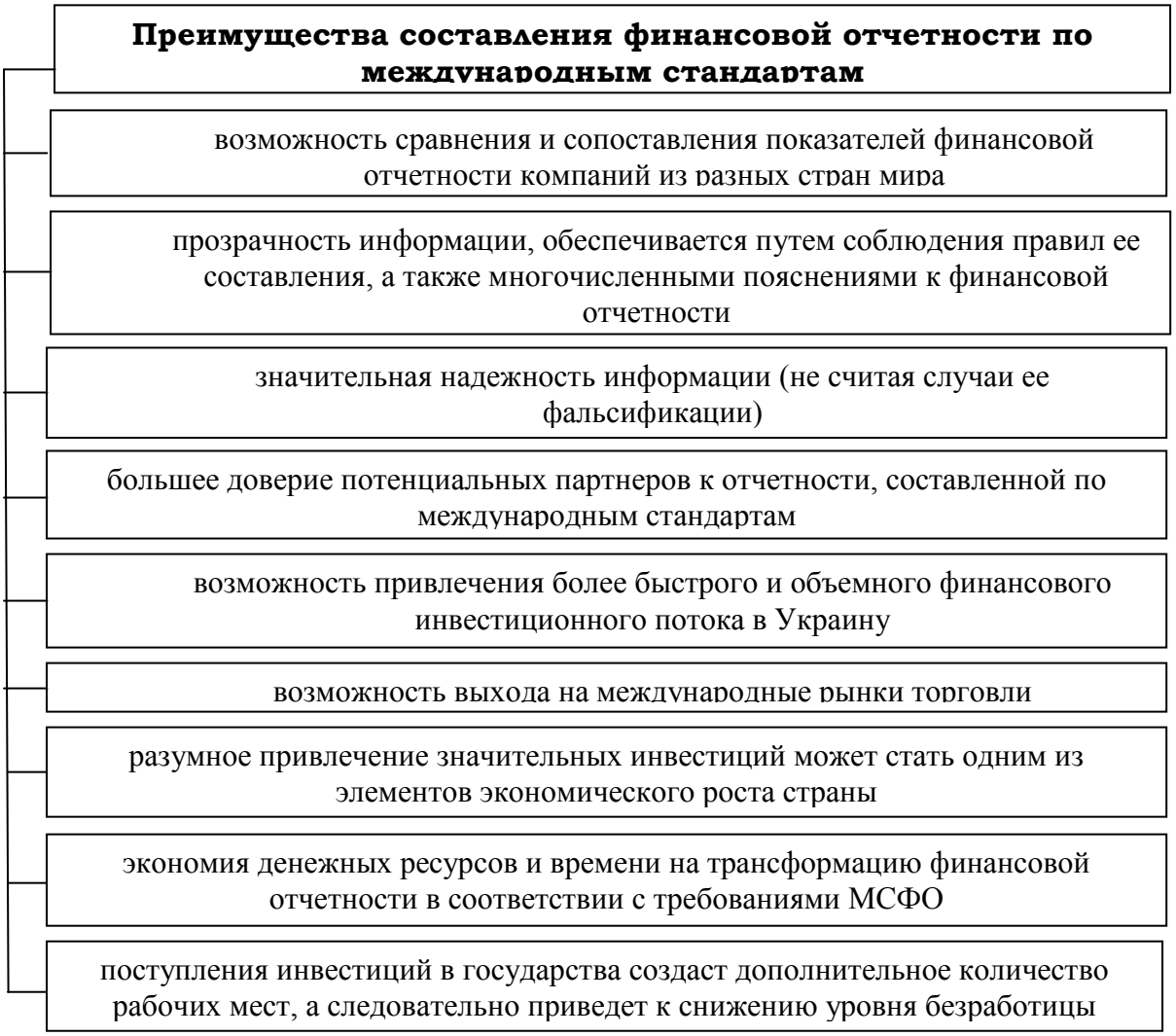


Рис. 1. Преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам

Однако следует отметить, что несмотря на очевидную необходимость применения МСФО в процессе ведения бухгалтерского учета в Украине, механическое перенесение и применение учетных стандартов Совета по международным стандартам финансовой отчетности без учета национальных экономически-правовых особенностей является неэффективным. Именно поэтому переход отечественных субъектов хозяйствования к использованию в учете МСФО возможен после детального изучения каждого из положений международных стандартов и перенос их на отечественное пространство. Только такой подход к гармонизации отечественного бухгалтерского учета и финансовой отчетности по МСФО даст реальный и эффективный результат.

Расчеты по оплате труда регламентируются национальным Положением (стандартом) бухгалтерского учета 26 «Выплаты работникам» [4], а также Международным стандартом бухгалтерского учета IAS 19 «Вознаграждения работникам» [3]. Сложность соответствии IAS (Международные стандарты бухгалтерского учета) и IFRS (Международные стандарты финансовой отчетности) украинскому бухгалтерскому учету обусловлена сложностью международных стандартов, налоговой ориентацией традиционной учетной системы и нежеланием некоторых бухгалтеров использовать стандарты IAS и IFRS.

Положительными сторонами применения МСФО 19 [3] как для субъектов хозяйствования, так и для внешних пользователей является возможность получения необходимой информации для принятия управленческих решений, обеспечения сопоставимости отчетности с другими организациями, независимо от того, резидентом какой страны они являются и на какой территории осуществляют хозяйственную деятельность, возможности привлечения иностранных инвестиций и риска, а также выхода на зарубежные рынки, престижности, обеспечения большего доверия со стороны потенциальных партнеров, надежность и прозрачность финансовой отчетности, обеспечивается путем соблюдения правил ее составления, а также многочисленными объяснениями отчетности.

Из таблицы 1 видно, что по содержанию МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [3] и П(С)БУ 26 « Выплаты работникам» [4] хотя и не существенно, однако несколько отличаются. Это обусловлено национальными особенностями и разовыми попытками приблизить нормы МСФО (IFRS; IAS) в отечественное законодательство.

Таблица 1. Сравнительная характеристика П(С) БУ 26 и МСФО (IAS) 19

Критерии	МСФО (IAS) 19 [3]	П(С)БУ 26 [4]	Отличия
Цель	Определение бухгалтерского учета и раскрытия информации о выплатах работникам	Определяет методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о выплатах (в денежной и неденежной формах) за работы, выполненные работниками, и ее раскрытия в финансовой отчетности	МСФО (IAS) 19 не дает полного раскрытия информации о выплатах работникам в примечаниях к финансовой отчетности
Сфера применения	Применяется работодателем для учета всех вознаграждений работникам, за исключением тех, к которым применяется МСФО (IFRS) 2 "Платеж, основанный на акциях"	Применяется работодателями - предприятиями, организациями, другими юридическими лицами независимо от форм собственности (кроме бюджетных учреждений)	В связи с принятием в Украине П(С)БУ 34 «Платеж на основе акций», целесообразно внести поправки в П(С)БУ 26 относительно его действия на выплаты на основе долей в капитале
Количество подпунктов	161	34	В П(С)БУ информация представлена в более сжатом виде
Состав выплат работникам	Краткосрочные выплаты работникам, выплаты по окончании трудовой деятельности, прочие долгосрочные выплаты, выплаты при увольнении	Текущие выплаты, выплаты при увольнении, выплаты по окончании трудовой деятельности, выплаты инструментами собственного капитала предприятия, прочие долгосрочные выплаты работникам	В П(С)БУ выделены обязательства по выплате долевыми, которые определяются в соответствии с П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты»

Таким образом, МСФО (IAS) 19 [3] рассматривает трудовую деятельность работников как услуги, за которые они получают соответствующую компенсацию. Следует отметить, что в контексте данного стандарта директора и другой управленческий персонал также рассматриваются как работники.

Настоящий стандарт распространяется на все выплаты работникам, включая выплаты согласно:

✓ официальным соглашениям между предприятием и отдельными работниками, группами работников или их представителями;

✓ законодательными требованиями или через отраслевые соглашения, по которым предприятие должно делать взносы в национальных, государственных, отраслевых или других программ с участием нескольких работодателей, или

✓ неофициальной практикой, ведущей к возникновению конструктивных обязательств.

Национальный стандарт по содержанию почти не отличается от международного, однако в МСФО 19 [3] полезной информации все же больше. Различия в стандартах, на мой взгляд, − это вопрос времени и стремление Украины приблизить отечественный учет к европейскому. Осуществление расчетов с работниками по международному стандарту приведет, в первую очередь, к улучшению социальной защищенности работающих, должно быть неотъемлемой целью как на уровне предприятия, так и на уровне государства, а также к развитию всей системы выплат работникам, повышение конкурентоспособности предприятия и налаживания внешнеэкономических связей.

Таким образом, преимущества ведения бухгалтерского учета по международным стандартам действительно есть и они неопровержимы. МСФО можно расценивать как инструмент глобализации экономики и мирохозяйственных связей. Их ценность важна не только для иностранных, но и для национальных инвесторов. Это только раз подтверждает необходимость и полезность процесса внедрения IAS для всей системы учета в Украине.

Учитывая все вышеизложенное, можно подытожить, что на сегодняшний день МСФО является эффективным средством международной интеграции и частью устойчивого экономического развития для Украины. Использование МСФО имеет существенные преимущества перед П(С)БУ для большинства предприятий и пользователей их финансовой отчетности. А для быстрой и эффективной гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности по

международным стандартам необходимо разработать такую систему правовых принципов и методологических подходов, которые бы давали возможность совершенствовать и модернизировать аспекты ведения бухгалтерского учета и отчетности в Украине.

Итак, на основании сравнительной характеристики МСФО (IAS) 19 и П(С)БУ 26 «Выплаты работникам» можно сказать, что указанные нормативные документы, наряду с тождественными, содержащие отличные положения. Кроме того, поскольку эти документы должны предоставлять пользователям информацию об изменениях в составе выплат работникам в течение периода и раскрытие информации об остатках на отчетную дату, поэтому они не должны противоречить друг другу.

Библиографический список

1. Дудченко Н. И. Совершенствование учета, анализа и аудита расчетов по оплате труда в бюджетных учреждениях / Н.И. Дудченко / / Финансовые рынки и ценные бумаги. - 2009. - № 15. - С. 25-28.
2. Распоряжение Кабинета Министров Украины № 25 - р. От 18.01.2003 «Об утверждении мероприятий по реализации приоритетных направлений развития корпоративного управления в акционерных обществах» / / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/
3. Международный стандарт финансовой отчетности 19 (МСБУ 19) «Выплаты работникам» № 929_011 от 01.01.2012. / / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rada.gov.ua /
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 26 «Вознаграждения работникам» / / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rada.gov.ua/

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РИСКОВ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

COMPLEX ASSESSMENT OF THE RISKS OF IMBALANCE OF REGIONAL BUDGETS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Балынин И.В.
студент Калужского филиала Финуниверситета
г. Калуга
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Сергиенко Наталья Сергеевна

Аннотация

В работе исследованы теоретические подходы к формированию сбалансированного бюджета, существующие подходы к оценке рисков несбалансированности региональных бюджетов, правовое регулирование проблемы, а также представлена разработанная автором модель оценки рисков несбалансированности региональных бюджетов, осуществлена ее практическая реализация на примере российских регионов. В зависимости от итоговой группы риска обозначены конкретные предложения, а также сформулированы рекомендации по дополнению и внесению изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Abstract

In this scientific research are studied the theoretical approaches to the formation of a balanced budget , the existing approaches to risk assessment of regional imbalances budgets , regulation problems , as well as developed by the author presented risk assessment model imbalance of regional budgets , its practical implementation carried out by the example of the Russian regions . Depending on the final risk denote specific proposals and makes recommendations for additions and amendments to the Budget Code of the Russian Federation.

Ключевые слова: проблема несбалансированности региональных бюджетов; риски несбалансированности; дефицит; профицит; региональные бюджеты; бюджетное законодательство; проблемы регионов.

Key words: problem of imbalance regional budget; the risks of imbalance; deficit, surplus, regional budgets, budget legislation, the problems of the regions.

Социально-экономическое развитие любого современного государства, в том числе и российского, определяется состоянием экономики в регионах. При этом, позитивное состояние каждой региональной экономики в значительной степени зависит от проводимой бюджетной политики. Так, одним из важнейших вызовов при ее формировании в настоящее время является проблема несбалансированности региональных бюджетов, а также поиск возможных путей (механизмов) обеспечения их устойчивости, а также принятие конкретных решений для предотвращения появления проблемы в будущем.

Актуальность темы исследования подтверждается и целями проводимой в Российской Федерации бюджетной политики, связанных с обеспечением сбалансированности региональных бюджетов, закрепленных в Бюджетных Посланиях Президента Российской Федерации, госпрограммах, а также планах деятельности государственных органов.

В экономической науке существует несколько подходов к формированию сбалансированного бюджета. Так, до начала Великой депрессии, которая началась в 1929 году, считалось, что финансовый год должен обязательно сопровождаться полностью сбалансированным бюджетом. Второй подход определяется циклически сбалансированным бюджетом, что подразумевает проведение антициклической политики при одновременной достижении сбалансированности бюджета. При этом она должна обеспечиваться в пределах экономического цикла, а не финансового года. Концепция подразумевает проведение экспансионной фискальной политики во время ее экономического

спада, и рестриктивной – при подъеме. Третий подход – функциональное финансирование, когда годовая или циклическая сбалансированность бюджета выступают второстепенным вопросом, цель осуществляемой политики – обеспечение сбалансированности экономики, а не собственно бюджета.

Субъекты Российской Федерации в ближайшие годы планируют региональные бюджеты с дефицитом. Кроме того, возможны достаточны серьезные волнения в мировой экономике, что, безусловно, окажет влияния и на российскую. В итоге, вероятность появления несбалансированных бюджетов в российских регионах, весьма велика. В связи с этим очень важно оценить имеющиеся риски несбалансированности региональных бюджетов с целью формирования путей и методов их преодоления.

О серьезной обеспокоенности исполнения региональных бюджетов говорил и министр финансов РФ А.Г. Силуанов на Гайдаровском форуме 15 января 2014 года. Он отметил, что в регионах значительно возрос бюджетный дефицит - более чем в два раза. При этом он подчеркнул, что устойчивость региональных бюджетов является одним из наиболее важных вопросов «для балансировки всей бюджетной системы» [18].

В связи была разработана модель сравнительно-рейтинговой оценки субъектов Российской Федерации на уровень риска несбалансированности региональных бюджетов. Анализ проблемы позволил провести группировку факторов по следующим группам:

1) Общеэкономические факторы (макроэкономические факторы регионального развития): индекс потребительских цен в регионе; уровень безработицы в регионе.

2) Долговая политика региона. Оценка её влияния на уровень риска несбалансированности региональных бюджетов осуществляется путем расчета следующих показателей: отношение объема государственного долга субъекта к валовому региональному продукту; динамика государственного долга субъекта РФ; величина государственного долга на душу населения.

Качественная оценка долговой политики производится путем проверки выполнения российскими регионами требований статьи 107 БК РФ.

3) Доходы региональных бюджетов. Определение их влияния на уровень риска несбалансированности осуществляется путем оценочно-аналитической характеристики не только общего суммарного объёма доходов, но и в разрезе налоговых, неналоговых и безвозмездных. При этом также рассчитываются доли неналоговых и безвозмездных поступлений в общей сумме доходов бюджета. При расчете из объёма безвозмездных поступлений исключаются субвенции.

4) Влияние расходов региональных бюджетов на уровень риска их несбалансированности производится путем оценки следующих показателей: общая сумма расходов; расходы на социальную сферу; расходы в реальный сектор экономики. Особое внимание следует уделить расходам на социальную сферу, к которой относят образование, здравоохранение, культуру, кинематографию, физическую культуру и спорт, социальную политику, средства массовой информации. Как показало проведенное автором исследование, данные направления для регионов являются приоритетными, а доля расходов в региональных бюджетах зачастую превышает 50% от общего объема расходов региональных бюджетов, особенно в последние несколько лет. В состав расходов в реальный сектор экономики включаются расходы на национальную экономику, жилищно-коммунальное хозяйство и охрану окружающей среды.

5) Управление дефицитом (профицитом). Оценка влияния пятой группы факторов на уровень риска несбалансированности региональных бюджетов связана с расчётом отношений дефицитов (профицитов) к валовым региональным продуктам, а также с сопоставлением отчетных данных с плановыми. Кроме этого, в рамках качественной оценки осуществляется проверка выполнения регионами положений пунктов 2 и 4 ст.92.1 БК РФ.

Так, разработанная автором модель оценки включает 5 групп факторов и ее практическая реализация осуществляется с учётом влияния конкретного

фактора в разрезе регионов за каждый год исследуемого периода. По итогам оценки влияния каждой группы факторов на уровень риска несбалансированности региональных бюджетов рассчитывается промежуточный средний рейтинговый балл с последующим ранжированием регионов. В дальнейшем необходимо произвести расчет итогового среднего рейтингового балла по каждому региону, на основе которого строится полный итоговый рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню риска несбалансированности региональных бюджетов.

На последнем этапе субъекты Российской Федерации распределяются по группам риска – «низкий», «средний», «выше среднего», «высокий», «критический» путем расчета отношения итогового среднего рейтингового балла к максимально возможному баллу.

Данные представляют в процентах. Определение группы риска производится согласно таблице 1.

Таблица 1

Группы риска несбалансированности региональных бюджетов

№ п/п	Границы отнесения к группе риска,	Группа риска
1	0-16,66	Низкий
2	16,67-33,33	Умеренный
3	33,34-50,00	Средний
4	50,01-66,66	Выше среднего
5	66,67-83,33	Высокий
6	83,34-100,00	Критический

Источник: предложено автором

Анализ таблицы 1 показывает, что распределение субъектов РФ производится по шести группам риска в зависимости от процентного значения показателя. В качестве исследуемого периода следует принимать трехлетний либо пятилетний, что позволит обеспечить большую точность расчетов, а, следовательно, более верно определить пути и направления решения существующих проблем сбалансированности региональных бюджетов.

Практическая применение разработанной модели оценки (осуществленная на примере 82 российских регионов) выявила субъекты Российской Федерации с наибольшим наибольшим (республики Алтай, Марий

Эл, Карачаево-Черкесская, Дагестан и Чеченская, а также Амурская область) и наименьшим (Тюменская область, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, город Санкт-Петербург, республика Башкортостан) уровнем риска несбалансированности региональных бюджетов. Результаты расчета процентного значения показателя уровня риска несбалансированности региональных бюджетов позволяют сделать вывод о том, что 48 российских регионов относятся к группе риска «выше среднего», 32 субъекта РФ - к группе риска «средний», Тюменская область и Ямало-Ненецкий автономный округ - к группе риска «умеренный». Анализ качественных показателей выявил ряд нарушений субъектами Российской Федерации п.4 статьи 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Предложения и рекомендации обозначены в зависимости от итоговой группы риска. Так, субъектам с наибольшим уровнем риска (группа риска «выше среднего») следует принять во внимание следующие предложения и рекомендации:

1. Повысить качество бюджетного планирования путем разработки платежного календаря;
2. Принять меры по улучшению макроэкономических показателей регионального развития в рамках стратегического планирования;
3. Совершенствовать механизмы формирования неналоговой доходной базы;
4. Оптимизировать долговую политику региона с учетом приоритетности социальных расходов.

В свою очередь в целях дальнейшего развития и совершенствования проводимой бюджетной политики регионам с наименьшим уровнем риска (группы риска «умеренный» и «средний») следует учесть следующие предложения и рекомендации:

1. Разработать механизм управления ликвидностью единого счета бюджета с учетом региональных особенностей;
2. Предложить г. Москва, г. Санкт-Петербург; Московской, Ленинградской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Оренбургской, Курской областям;

Ханты-Мансийскому автономному округу; Пермскому и Красноярскому краям; республике Башкортостан внедрение депозитных операций «Овернайт» при размещении бюджетных средств в рамках ст.236 БК РФ;

3. Рекомендовать проведение мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов.

Таким образом, на основании осуществленной практической реализации авторской модели были выявлены субъекты с наименьшим и наибольшим уровнем риска несбалансированности региональных бюджетов, а также сформулированы конкретные предложения и рекомендации в зависимости от группы риска. При этом, в целях обеспечения сбалансированности и устойчивости региональных бюджетов необходимо также обозначить возможные пути совершенствования бюджетного законодательства.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 12.03.2014).
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 23.06.2008.
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 25.05.2009.
4. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 29.06.2010.
5. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 29.06.2011.
6. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 28.06.2012.
7. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 13.06.2013.
8. Государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации № 293-р от 04.03.2013).
9. Государственная программа Российской Федерации "Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации" (утв. распоряжением Правительства РФ от 18.03.2013 N 376-р).

10. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации до 2018 года (утв. Правительством РФ 31.01.2013).
11. Письмо Минфина России от 09.04.2013 N 02-04-11/11661 «О применении положений статьи 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации в части превышения ограничений размера дефицита бюджета субъекта Российской Федерации и размера дефицита местного бюджета».
12. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 30.10.2009 № 06-06-09 «О применении статьи 92.1 Бюджетного кодекса РФ в части определения предельного размера дефицита бюджета субъекта Российской Федерации».
13. Кузнецова Е.В. Оценка качества сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации // Финансы. — 2011. — № 2.С. 15 – 19.
14. Грязнова А.Г., Маркина Е.В., Седова М.Л. Финансы. – М.: Финансы и статистика, 496 с., 2012.
15. Домбровский Е.А. Подходы к укреплению доходной базы региональных бюджетов // Финансы. – 2012. – № 7. – С. 30-33.
16. Балынин И.В. Проблема несбалансированности региональных бюджетов в современной России: теоретические и организационно-правовые аспекты, авторская модель оценки рисков// Актуальные вопросы развития экономики России: коллективная монография / под общей редакцией Н.А. Адамова. – М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2013. – 344 с., с. 6-36.
17. Министерство финансов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru
18. Министр финансов на V Гайдаровском форуме. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id_4=20789.
19. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/
20. Федеральное казначейство. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru/.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ И ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

FEATURES OF THE FINANCIAL INSTITUTIONS AND THE FINANCIAL SYSTEM IN THE REPUBLIC OF BELARUS

В.С. Бахар
Белорусский государственный экономический университет, ф-т менеджмента

Научный руководитель - доктор. экон. наук, профессор - В.П. Герасеноко

Аннотация

При выполнении работы проведен анализ развития финансовых институтов в Республике Беларусь в современных условиях экономики, выполнено сравнение развития финансовых институтов с институтами Российской Федерации, выявлены основные тенденции, спрогнозирована ставка межбанковского рынка, приведены различные типы рекомендаций по усовершенствования эффективности управления финансовых институтов.

В ходе выполнения научной работы использовались общенаучные методы: логического и экономического анализа, статистической обработки данных, сравнения, систематизации теоретического и практического материала, анализ и синтез, умозаключения от общего к частному (дедуктивный метод).

Annotation

Was made analysis of the development of financial institutions in the Republic of Belarus in the current conditions of the economy, and a comparison of development financial institutions with the institutions of the Russian Federation, identified major trends predicted interbank rate, was given different types of recommendations for improving the effectiveness of management of financial institutions.

In the course of research used scientific methods: logical and economic analysis, statistical data, comparisons, organize theoretical and practical material, analysis and synthesis, deductive method.

Ключевые слова

финансовые институты, финансовый рынок, акции, облигации, эмисския, рынок ценных бумаг, ликвидность, депозиты, кредит, банк, тренд, тенденция, девальвация, процентная ставка

Key words

financial institutions, financial market, stocks, bonds, issue, securities market, liquidity, deposits, credit, banks, trend, devaluation, interest rates.

Финансово-кредитная система Республики Беларусь включает бюджетную систему, банковскую систему, а также финансовые средства внебюджетных фондов, предприятий, учреждений, организаций и граждан.

В настоящее время в законодательных актах Республики Беларусь нет определения “кредитная система” и институциональные аспекты рассматриваются либо как банковская система, либо как отдельные финансовые институты, входящие в финансово-кредитную систему.

Вместе с тем Банковским кодексом Республики Беларусь установлено, что банковская система в нашей стране является двухуровневой и включает в себя Национальный банк и иные банки. Кроме этого, финансово-кредитная система Республики Беларусь наряду с банками включает в себя и небанковские кредитно-финансовые организации.

Таким образом, банковская система и небанковские кредитно-финансовые организации входят в финансово-кредитную систему Республики Беларусь на паритетных условиях.

Однако в современном мире трехъярусная схема структуры кредитной системы является базовой для многих промышленно развитых стран, таких как США, Япония, страны Евросоюза. Следовательно, современная кредитная

система — это механизм, состоящий из множества уровней, предназначенный для распределения финансовых активов. Кредитная система состоит из следующих звеньев:

1.Центральный (национальный) банк;

2.Коммерческие банки (сберегательные, инвестиционные, ипотечные банки);

3.Страховые компании, пенсионные фонды, лизинговые, финансовые компании и т.д.

С институциональной точки зрения – это система кредитно-финансовых учреждений, обслуживающих кредитные отношения (банки, страховые, ипотечные и финансовые компании, пенсионные фонды, биржи и т. п.). С функциональных позиций кредитная система – это совокупность видов и форм кредита.

Ядро кредитной системы составляет банковская система, на которую падает основная нагрузка по денежно-кредитному обслуживанию хозяйственного оборота. Органом, координирующим деятельность банковских учреждений, является центральный (эмиссионный) банк, обеспечивающий устойчивость денежно-кредитной системы, стабильность функционирования коммерческих банков.

Одна из основных функций центрального банка – реализация монетарной политики государства.

Третий уровень кредитной системы, представляют такие специализированные кредитно-финансовые учреждения, как страховые организации, лизинговые компании.

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь этот сегмент финансовой системы недостаточно развит. В настоящее время такие институты, как пенсионные фонды, небанковские кредитно-финансовые организации и другие, находятся в стадии становления.

Вместе с тем нужно отметить значительный дисбаланс в кредитной системе между банковским и небанковским секторами. В первую очередь, это связано с недостаточно развитой инфраструктурой небанковского сектора, где

до настоящего времени нет таких институтов, как пенсионные, всевозможные взаимные и паевые фонды, кредитные союзы, факторинговые и форфейтинговые компании, отсутствуют правовые основы для создания инвестиционных и венчурных фондов.

В трактовке западной экономической традиции, финансовые институты являются посредниками между инвесторами (домохозяйствами) и предпринимателями (потребителями инвестиций).

Финансовый институт — организация, участвующая в финансово-кредитной системе: банк, страховая компания, инвестиционный фонд (инвестиционная компания), пенсионный фонд, взаимный фонд и др.

Для более детального понимания функционирования финансовых институтов, в частности РЦБ, сравним его с российским рынком ценных бумаг. (Рис. 1 и рис. 2)

Из графиков видно, что российский рынок акций и облигаций намного крупнее белорусского, вследствие большого количества его участников и размера капитализации компаний, разместивших свои акции. Отличительной особенностью российского рынка является то, что 80 и более процентов ценных бумаг занимают акции. Но следует отметить, что количество облигаций на российском рынке значительно превышает размеры белорусского рынка облигаций.

Номинальные показатели роста российского рынка соответствуют его реальным объёмам, что говорит об относительно стабильной ситуации в стране и о финансовом состоянии участников рынка. Белорусский рынок, в отличие от российского, характеризуется разногласием выпуском акций или облигаций к их реальной стоимости, присутствует резкий скачкообразный перепад объёма акций и облигаций на рынке.



Рисунок 1 – Объём рынка акций и облигаций РБ

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [10-15]



Рисунок 2 – Объём рынка акций и облигаций РФ

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [22-24]

Предполагается следующий вариант, что стратегия развития финансово-кредитной системы Республики Беларусь должна базироваться на таких фундаментальных экономических преобразованиях, как:

1. Развитие финансовых институтов, в частности, институтов страховых, информационно-консультативных и прочих бизнес-услуг, обслуживающих финансовые, технологические, инвестиционные потоки;
2. Интенсификация процесса приватизации и создание широкомасштабного сектора частных организаций;
3. Создание высокой привлекательности страны для долгосрочных инвестиций путем принятия институциональных решений, способных сокращать инвестиционные риски.

Основные направления развития рынка ценных бумаг: формирование ликвидного и прозрачного рынка ценных бумаг;

- равномерное развитие его сегментов, включая использование различных финансовых инструментов;
- совершенствование системы налогообложения доходов от операций с ценными бумагами в целях создания условий для внедрения новых финансовых инструментов с дальнейшим переходом на равные условия деятельности на различных сегментах данного рынка для всех его участников;
- функциональное и технологическое совершенствование, повышение конкурентоспособности биржевой, расчетно-клиринговой и депозитарной инфраструктуры;
- развитие институтов финансового посредничества (профессиональных участников рынка ценных бумаг), институтов коллективных инвестиций;
- совершенствование системы регулирования и надзора за рынком ценных бумаг в соответствии с принципами Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) и стандартами Европейского союза.

Также необходимо урегулировать макроэкономическое равновесие, для успешного и эффективного функционирования финансовых институтов, в

частности как сдерживание инфляции. Ослабить контроль регулирования деятельности финансовых институтов, создать благоприятные условия для привлечения игроков/участников на рынок ценных бумаг, информирование населения о деятельности финансовых институтов.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ОСНОВА УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

INTANGIBLE ASSETS AS A BASIS FOR THE TELECOMMUNICATION COMPANY'S VALUE INCREASE

Е.Р. Карпова
аспирантка кафедры «Корпоративные финансы»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва
Научный руководитель: к.э.н., доцент Т.А. Слеппнева

Аннотация: На данном этапе развития экономики ключевым фактором роста стоимости компании являются нематериальные активы. В этой связи статья посвящена исследованию методов оценки различных видов нематериальных активов, оценке общей стоимости нематериальных активов и определению степени их влияния на рыночную стоимость компании.

Ключевые слова: нематериальные активы, методы оценки, корреляционно-регрессионный анализ, стоимость компании.

Abstract: At the current stage of economic development intangible assets are presented as a key factor of company's value increase. In this regard, the article is devoted to the valuation methods applicable to different kinds of intangible assets, the valuation of intangible assets in whole, determination of their impact on the market value of the company. The author explores valuation methods applicable to different kinds of intangible assets and makes recommendations for increasing the value of the company by means of intangible assets.

Key words: intangible assets, valuation methods, correlation and regression analysis, value of the company.

Технологические, медиа и телекоммуникационные компании идентифицируют больше нематериальных активов, чем компании других отраслей. Наиболее часто признаваемыми НМА в телекоммуникационной сфере являются лицензии мобильных операторов; товарные знаки; программное обеспечение; клиентская база и контракты.

Рассмотрим основные подходы и методы оценки различных категорий нематериальных активов компании ОАО «Мобильные телесистемы» (МТС).

Получение **лицензий**, имеющихся у Компании на дату исследования, предусматривает проведения торгов, поскольку при оказании услуг используется радиочастотный спектр, а сети связи, используемые для оказания услуг, являются ресурсами общего пользования. Таким образом, лицензии Компании представляют собой разрешения на осуществление коммерческой деятельности, получение которых связано со значительными трудностями. В связи с этим, было принято решение определять стоимость лицензий с использованием сравнительного подхода.

Программное обеспечение необходимо для бесперебойной деятельности компании и повышения ее эффективности. Наиболее надежным методом оценки программного обеспечения является метод учета затрат на замещение, поскольку этот актив является поддерживающим, обеспечивающим активом, и поэтому нет возможности напрямую связать с ним соответствующий поток доходов или прибылей. Собственное программное обеспечение компания должна оценивать на основе документально подтвержденных сведений о расходах, которые понесла компания при его создании. Приобретенное программное обеспечение оценивается по фактически уплаченной цене за данное программное обеспечение.

Однако в случае, если разработанное собственными силами программное обеспечение предназначено для продажи, то денежные потоки могут быть непосредственно отнесены к активу, и целесообразно использовать доходный метод.

Клиентские нематериальные активы рассматриваются в рамках двух категорий нематериальных активов: клиентской базы и контрактных нематериальных активов.

Клиентская база определена в качестве нематериального актива, поскольку при наличии стабильной клиентской базы компания экономит на затратах на привлечение клиентов, тем самым увеличивая чистый доход от текущей деятельности. Стоимость клиентской базы обычно определяется с помощью метода избыточных доходов, поскольку он позволяет отразить текущую стоимость денежных потоков, получаемых исключительно от существующей и лояльной клиентской базы.

Для определения стоимости элементов **контрактных нематериальных активов** наиболее целесообразно использовать доходный и сравнительный подходы. Поскольку информация о заключаемых с клиентами договорах на оказание услуг, как правило, является коммерческой тайной, использование сравнительного подхода не представляется возможным. Поскольку наличие контрактных нематериальных активов позволяет экономить на затратах, для оценки предлагается использовать метод оценки добавочного дохода или экономии затрат. Он предполагает оценку экономии, которой позволяет достичь контракт по сравнению со среднерыночными условиями.

Одним из наиболее эффективных методов оценки **товарных знаков** является метод освобождения от роялти как метод доходного подхода. Для телекоммуникационных компаний, проблема оценки товарного знака возникает при определении оставшегося срока полезного использования товарных знаков. Относящиеся к ним ребрендинг и кобрендинг не должны включаться в стоимость товарных знаков.

На основе проведенного анализа, мы можем сделать вывод о том, что чаще всего при оценке различных категорий нематериальных активов используется **доходный подход**. Несмотря на то, что сравнительный (рыночный) подход является самым надежным, отсутствие достоверных данных о реальных сделках по приобретению лицензий и разрешений, договоров с заказчиками и

прочих видов нематериальных активов указывает на то, что оценка нематериальных активов с применением сравнительного подхода труднопременима. Затратный подход характеризуется простотой практического применения, однако он применим только для тех категорий нематериальных активов, которые не могут непосредственно генерировать денежные потоки. Следовательно, управление данными нематериальными активами лишь косвенно будет способствовать увеличению стоимости компании, и не стоит уделять им особого внимания.

Нематериальная стоимость может содержаться и в неидентифицируемых отдельно активах, часто называемых гудвиллом. Например, стоимость квалифицированного персонала в силу невозможности установления контроля над экономическими выгодами от данного вида активов (невозможно запретить сотруднику переходить на другое место работы) содержится в составе гудвилла и неотделима от него.

Рассмотрим метод оценивания нематериальных активов на основе модели остаточной операционной прибыли (residual operating income- REOI), предложенный Т.А. Гараниной и Д.Л. Волковым.

Основой данного метода является предположение о том, что стоимость нематериальных активов компании представляет собой разницу между ценностью компании, определяемой в свою очередь балансовой стоимостью всех активов компании и дисконтированным потоком остаточной операционной прибыли, и ценностью имеющихся материальных активов, определяемой балансовой стоимостью этих активов и дисконтированным потоком остаточной прибыли, получаемой по среднеотраслевой норме доходности.

В общем виде модель остаточной операционной прибыли (residual operating income- REOI) может быть представлена следующим образом:

$$V_E^{REOI} = E_0^{BV} + \sum_{j=1}^{\infty} \frac{REOI_J}{(1+k_w)^j} = \left[NA_0^{BV} + \sum_{j=1}^{\infty} \frac{REOI_J}{(1+k_w)^j}\right] - D_0)$$, где

V_E^{REOI}- фундаментальная стоимость собственного капитала;

E_0^{BV}, NA_0^{BV}, D_0 - балансовая стоимость на момент оценивания собственного капитала, чистых активов и долга соответственно;

$REOI_J$ - остаточная операционная прибыль в j-ом году.

k_w – средневзвешенные затраты на капитал (WACC).

Основные допущения, которые необходимы для получения фундаментальной оценки материальных и нематериальных активов с использованием модели остаточной операционной прибыли:

1. Компании, принадлежащие к одной отрасли, характеризуются приблизительно одинаковой структурой активов. При этом можно предположить, что одна денежная единица, вложенная в материальные активы, должна давать по всем компаниям отрасли одинаковую отдачу.

2. Внутриотраслевые различия в доходности компаний объясняются исключительно уникальными нематериальными активами каждой из компаний.

Если принять указанные гипотезы, то это означает, что:

— доходность, которую дают материальные активы, одинакова по всем компаниям отрасли и равна среднеотраслевой доходности.

— доходность, которую дают нематериальные активы, есть разница между фактической доходностью компании и среднеотраслевой доходностью.[1]

Приняв указанные предположения и преобразовав первоначальную формулу, выведем формулу для оценки фундаментальной стоимости материальных (V_T) и нематериальных активов (V_I).

$$V_T^{REOI} = NA^{BV} * \frac{RONA_{IAVG}}{k_w}$$

$$V_I^{REOI} = NA^{BV} * \frac{RONA - RONA_{IAVG}}{k_w}$$, где

RONA- рентабельность чистых активов

$RONA_{IAVG}$– среднеотраслевая рентабельность чистых активов

[1] Гаранина Т.А. Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты // Корпоративные финансы, 2009 - № 4 (12). – 85 с.

Оценим материальные и нематериальные активы компании ОАО «МТС» на основе выведенных формул. Расчет показателей проводился на основе информации, представленной на сайте компании ОАО «МТС».

$V_T^{REOI}{}_{2011}$ = 432 314 883 * 11,86%/ 13% = 365 058 383 тыс. руб.

$V_T^{REOI}{}_{2012}$= 461 145 829 * 9,81% / 11% = 372 133 211 тыс. руб.

$V_I^{REOI}{}_{2011}$ = 432 314 883* (13,48% - 11,86%) / 13% = 49 887 334 тыс. руб.

$V_I^{REOI}{}_{2012}$ = 461 145 829 * (10,84% - 9,81%) / 11% = 39 034 522 тыс. руб.

Балансовая стоимость нематериальных активов компании согласно отчетности компании по РСБУ была в несколько раз меньше, чем фундаментальная:

V_{2011} = 281 658 тыс. руб.

V_{2012}= 235 111 тыс. руб.

Таким образом, это еще раз подтверждает, что российские стандарты бухгалтерского учета не приспособлены к учету нематериальных активов и оценка с их помощью приводит к значительной недооценке их величины.

В то же время, балансовая стоимость нематериальных активов компании согласно отчетности компании по US GAAP была больше, чем фундаментальная:

V_{2011} = 2 748 868 * 29,39 = 80 802 487 тыс. руб.

V_{2012}= 2 549 127 * 31,07[2] = 79 212 011 тыс. руб.

Стоимость нематериальных активов МТС по отчетности стандарта GAAP более близка к рассчитанной нами, но все равно фундаментальная стоимость составляет только 62% от стоимости по GAAP в 2011 году и 49% в 2012 году.

Для выявления взаимосвязи между рыночной стоимостью активов и фундаментальными оценками ценности материальных и нематериальных активов будем использовать корреляционно-регрессионный анализ. Корреляционно-регрессионный анализ позволяет измерить и оценить влияние нематериальных активов на стоимость компании.

[2] Сайт Центрального банка http://www.cbr.ru/

Рыночную стоимость активов компании можно описать следующей зависимостью:

$P_A^M = P_E^M + P_D^M$, где

P_A^M, P_E^M, P_D^M- рыночная стоимость активов, собственного капитала и долга соответственно.

В качестве рыночной стоимости собственного капитала рассматривается рыночная капитализация (Cap), а в качестве рыночной стоимости долга обычно предполагается балансовая стоимость (D), то данное уравнение может быть записано в виде: $P_A^M = Cap + D$

Рыночная капитализация рассчитывается умножением количества акций на их стоимость на конец года. Балансовая стоимость долга состоит из долгосрочных и краткосрочных обязательств компании (IV и V раздел бухгалтерского баланса).

Построим однофакторную модель, в которой будет показано влияние на рыночную стоимость активов фундаментальной стоимости нематериальных активов ($\boldsymbol{P_A^M}$):

$$\boldsymbol{P_A^M = \beta_0 + \beta_1 * V_I + \varepsilon_1}$$

β_0, β_1 – параметры уравнения регрессии;

$\boldsymbol{\varepsilon_1}$ – случайный член.

По результатам расчетов в Microsoft Excel получено уравнение множественной регрессии, которое для рассматриваемой выборки имеет вид:

P_A^M = 699 246 524– 0,05 $* V_I$

Коэффициент перед независимой переменной отрицательный, и это свидетельствует о том, что увеличение стоимости нематериальных активов уменьшает рыночную стоимость компании.

На основе проведенных расчетов получен коэффициент корреляции равный 1,1% , что значительно меньше 30%. Это значит, что связь между показателями слабая и модель не может быть использована.

Аналогично построим однофакторную модель, оценивающую влияние на рыночную стоимость активов исключительно фундаментальной стоимости материальных активов:

$$P_A^M = \alpha_0 + \alpha_1 * V_T + \varepsilon_2$$

α_0, α_1 – параметры уравнения регрессии

ε_2 –случайный член.

По результатам расчетов в Microsoft Excel получено уравнение множественной регрессии, которое для рассматриваемой выборки имеет вид:

P_A^M= 435 670 648 + 0,99 $* V_I$

Коэффициент перед независимой переменной положительный, и это свидетельствует о том, что увеличение стоимости материальных активов положительно влияет на рыночную стоимость компании.

На основе расчетов, коэффициент корреляции 43,99%, что больше 30%. Это значит, что связь между показателями средняя и модель можно считать применимой.

Модель, которая позволяет оценить влияние на рыночную стоимость активов, как фундаментальной стоимости нематериальных активов, так и материальных активов является двухфакторной и может быть представлена в следующем виде:

$$P_A^M = \mu_0 + \mu_1 * V_T + \mu_2 * V_I + \varepsilon_3$$

μ_0, μ_1, μ_2 – параметры уравнения регрессии

ε_3 –случайный член.

По результатам расчетов в Microsoft Excel получено уравнение множественной регрессии, которое для рассматриваемой выборки имеет вид:

P_A^M= 356 093 725 + 1,34*V_T - 1,27*V_I

На основе расчетов, коэффициент корреляции 51,4% больше чем в предыдущих моделях, это говорит о том, что данная модель наиболее точно отражает связь между рыночной стоимостью компании и стоимостью различных видов ее активов. При этом коэффициент, показывающий влияние

нематериальных активов, отрицательный, а материальных – положительный. Это значит, что рыночная стоимость компании определяется в большей степени стоимостью материальных активов, чем нематериальных.

По результатам корреляционно-регрессионного анализа однозначной взаимосвязи между рыночной стоимостью компании и НМА не обнаружено.

Проведенное исследование показывает, что стоимость нематериальных активов по стандартам US GAAP переоценена по сравнению с фундаментальной стоимостью. Российские стандарты бухгалтерского учета не приспособлены к учету нематериальных активов, и их использование приводит к значительной их недооценке.

Коррелиционно-регрессионный анализ не выявил связь между фундаментальной стоимостью нематериальных активов и рыночной стоимостью, однако это может быть вызвано не недостатком модели, а неточной оценкой рынка. Возможно, оценить эффект влияния на фирму позволит использование другого вида стоимости.

Литература

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка нематериальных активов и интеллектуального капитала. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 532 с.

2. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 1032 с.

3. Хитчнер Дж. Р. Оценка стоимости нематериальных активов / Научн.ред. В.М. Рутгайзер - М.: Маросейка, 2008.- 144 с.

4. Гаранина Т.А. Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты // Корпоративные финансы, 2009 - № 4 (12) - с. 79 – 96.

5. Карпова Е.Р. Нематериальные активы как основа увеличения стоимости компании // Сборник статей участников IV Международного научного студенческого конгресса, 2013 - № 4.

6. Карпова Е.Р., Беликов Д.Л. Интеллектуальный капитал как фактор создания стоимости компании // Сборник статей участников III Международного научного студенческого конгресса, 2012 - № 3.

7. Карпова Е.Р., Беликов Д.Л. Интеллектуальный капитал как фактор создания стоимости компании // XIII Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь. Образование. Экономика», Ярославль, 2012 – с. 17 - 20.

8. Valuation drivers on the telecommunications industry // Ernst & Young, 2011, p. 27.

9. Сайт компании ОАО «МТС» - http://www.mts.ru/

10. Сайт компании ОАО «Мегафон» - http:/www.megafon.ru/

11. Сайт компании ОАО «Ростелеком» - http://www.rt.ru/

12. Сайт компании ОАО «Вымпел – Коммуникации» http://about.beeline.ru/index.wbp

13. Сайт Московской биржи - http://rts.micex.ru/

14. Сайт ИКС-Медиа http://www.iksmedia.ru/

15. Сайт Центрального банка http://www.cbr.ru/

16. Сайт RusBonds - http://www.rusbonds.ru/

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБСНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «XXX»)

SOFTWARE KONKURENTOSPOSOBSNOSTI INSURANCE COMPANIES USING BALANCED SCORECARD (ILLUSTRATED PHIL INSURANCE COMPANY "XXX")

Павлова О.А.
Студентка ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Уфимский филиал)

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кабирова А.С.

Аннотация

Цель научной работы разработка инструмента стратегического обеспечения конкурентоспособности страховой организации. В работе разработаны предложения по обеспечению конкурентоспособности страховщика с помощью внедрения сбалансированной системы показателей (ССП): разработка комплексного страхового продукта, создание новой системы мотивации. Для расчета страхового тарифа была использована актуарная математика. В целях оценки эффективности внедрения ССП был разработан интегральный показатель деятельности компании до и после внедрения ССП.

Annotation

The purpose of scientific research to develop a strategic tool to ensure the competitiveness of the insurance organization . In this paper we developed proposals to ensure the competitiveness of the insurer through the introduction of the Balanced Scorecard (BSC) to develop a comprehensive insurance product , creating a new incentive system . To calculate the insurance rate was used to assess the actuarial matematika. V effectiveness of implementing the BSC was developed integral indicator of the company before and after the implementation of the BSC.

Ключевые слова: обеспечение конкурентоспособности страховщика, сбалансированная система показателей, стратегическое управление, интегральный показатель, миссия, видение, цель.

Keywords: ensuring the competitiveness of the insurer, the balanced scorecard, strategic management, integral indicator, mission, vision, purpose.

Актуальность данной темы обоснована тем, что конкурентоспособность страховой организации определяет ее финансовые возможности по созданию страховых продуктов с оптимальным качеством, ценой, видовым разнообразием и проявляется в обеспечении комплексной страховой защиты страхователей, с одной стороны, и приемлемого уровня убыточности страховых операций, с другой стороны.

Целью работы является разработка инструмента стратегического обеспечения конкурентоспособности страховой организации.

Для обеспечения конкурентоспособности страховой компании предлагаем разработать сбалансированную систему показателей, где достижение результатов основано на 80% за счет нефинансовых ресурсов и только на 20% от финансовых. Первый шаг к разработке сбалансированной системы показателей это разработка базовой стратегической ориентации компании.

Сбалансированная система показателей разработана для филиала страховой компании «ХХХ», который является составной частью «ХХХ» и имеет удельный вес в общих финансовых результатах компании (см.рис.1).

Где стратегические хозяйственные единицы (СХЕ) можно определить как филиал компании. Корпоративная стратегия – это основной принцип, связывающий разные СХЕ в одно целое, которое обеспечивает максимальный прирост стоимости для акционеров. Каждая СХЕ имеет свой объем страховых премий и вносит свой вклад в общекорпоративную прибыль.

1. Миссия «ХХХ» это развитие страхового рынка, поддержка корпоративных клиентов, выполнение принятых на себя обязательств, выстраивание долгосрочных отношений с клиентами.

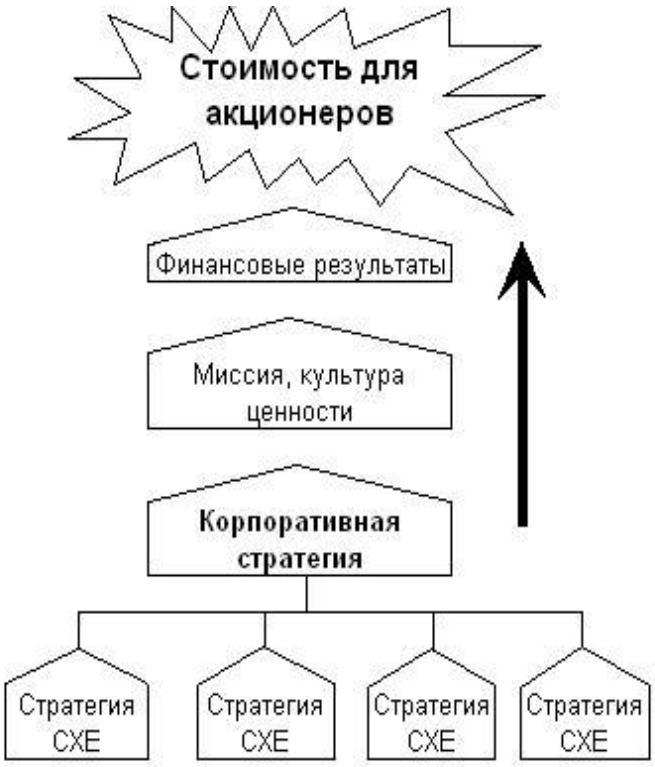


Рисунок 1.Схема факторов стоимости [16,с.50].

2. Видение филиала «XXX» это стремление быть компанией национального масштаба и значения, которая изменит отношение к страхованию в России, доказав, что оно может быть основано на партнерстве и доверии.

Стратегия исходит из миссии, видения и ценностей компании. «XXX» реализует стратегию долгосрочного роста. Стратегической целью компании в среднесрочной перспективе является увеличение рентабельности продаж.

3. Проведенный SWOT-анализ, позволил выделить имеющиеся перспективные направления развития «XXX» и разработать стратегическую карту достижения поставленной цели (см.рис.2).

4. В научной работе на основе стратегического показателя рентабельности продаж, были определены запаздывающие и опережающие показатели для каждой целереализующей системы: Финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие (см. рис.3).

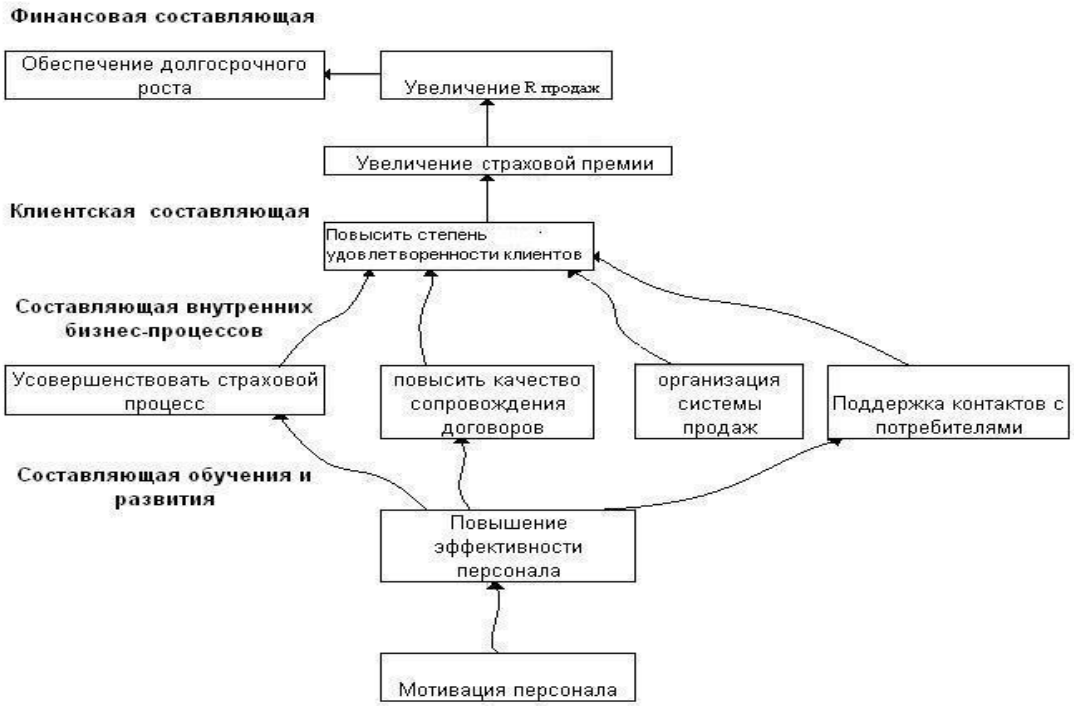


Рисунок 2.Стратегическая карта «XXX»

Факторы X опережающий показатель	ЦРС	Фактор	Результирующие показатели У
увеличить объем страховых премий	ФИНАНСЫ	Масштаб	Валовая прибыль
снизить управленческие расходы		Качество	Прибыль от продаж
снизить коммерческие расходы		Стоимость	
лояльность клиентов	КЛИЕНТЫ	Масштаб	доля рынка
количество жалоб		Качество	доля новых клиентов, доля пролонгирующих договров
количество заключенных договров		Стоимость	доля нетто-ставки в страховом тарифе
частота притензий, частота принятие решений о выплаты или отказе	ВНЕТУРЕННИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ	Масштаб	размер выплат
трудоемкость оформления договора		Качество	время реализации процессов
затраты на ведение дела		Стоимость	доля нагрузки в страховом тарифе
текучесть кадров	ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ	Масштаб	объем страховой премии на 1 страхового агента
доступ стратегических инорфмационных систем		Качество	количество договров на 1 страхового агента
уровень квалификации сотрудников		Стоимость	средняя заработная плата на 1 страхового агента

Рисунок 3. Показатели ЦРС

Анализ изменения запаздывающих показателей на 1% показал, что на R продаж наибольшее влияние оказывают составляющие Обучение и развитие, Бизнес-процессы и Клиенты.

5.С помощью оценки эффективности мероприятий были выбраны те, которые оказывают наибольшее влияние на рост рентабельности продаж:

1)разработка комплексного страхового продукта;

2) создание новой системы мотивации;

3) разработка интегрального показателя для оценки эффективности внедрения ССП.

С целью снижения страхового тарифа для клиентской составляющей был создан комплексный страховой продукт - страхование строительно-монтажных работ и страхование от несчастных случаев юридических лиц - это объединение одних из самых рентабельных страховых продуктов. Для расчета страхового тарифа были использованы актуарные расчеты. И приобретая комплексный продукт страхования страховой тариф составит 0,51% , вместо 0,62% если бы приобретали все эти продукты по отдельности. Разработка комплексных продаж способствует фиделизации (закреплению) клиента. А также снижая тариф мы повышаем покупательную ценность товара. Т.к. на сегодняшний день в Республике Башкортостан очень развит бизнес в сфере строительства, данное мероприятие позволит увеличить продажи на 15% и тем самым увеличить долю рентабельных страховых продуктов в страховом портфеле компании.

Идея реализовывать стратегические планы компании, должна быть привлекательна для самих сотрудников. Поэтому необходимо связать их с системой мотивации. Бонусная система основана на изменениях показателя рентабельности продаж.

Пример расчетов представлен в таблице 1. Данная система мотивации позволяет заработать премию в размере 1160 тыс. руб. , которая распределяется между работниками на усмотрение руководства компании.

Таблица 1. Бонус - план, основанный на показателе Rпродаж

	2011	2012	прогноз
Rпродаж	0,2419	0,2592	0,2981
А Rпродаж	0,039	0,0173	0,039
Плановое (ожидаемое) изменение Rпродаж	0,02	0,02	0,02
Целевой бонус, тыс. руб.	600	600	600
Коэффициент чувствительности (у), %	2	2	2
Заработанный бонус, тыс. руб.	2280	- 324	2280
Заработанный бонус - сумма в "банке", тыс. руб.	2280	796	3076
Выплаченный бонус, тыс. руб.	1160	0	650
Остаток средств в "банке", тыс. руб.	1120	796	98

На основе предложенных выше мероприятий составлены прогнозные показатели страховой деятельности компании. В результате внедрения сбалансированной системы показателей, стратегический показатель рентабельность продаж в прогнозируемом году увеличиться на 22 % по сравнению с 2012г.

Произошел рост финансового результата от страховой деятельности. Также уменьшилось значение коэффициента Коньшина в прогнозном году по сравнению с 2012г. что говорит о повышении финансовая устойчивость компании. Данные на слайде показывают, что в результате предложенных мероприятий улучшились все значимые показатели деятельности предприятия.

Для оценки эффективности внедрения ССП был разработан интегрального показателя интенсификации деятельности компании до и после внедрения ССП, используя метод средней геометрической.

$$Kj=\sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} t_{ij}}\,, \qquad (1)$$

где tij – темп роста показателя эффективности использования ресурсов компании;

П- произведение темпов рома показателей, участвующих в расчете интегрального показателя Kj;

n - количество показателей, участвующих в расчете интегрального показателя Kj.

Формируем две группы, в одной показатели, значение которых для эффективности деятельности должны снижаться, в другой показатели, значение которых должно увеличиваться.

Таблица 2.Данные для расчета комплексной оценки эффективности

№	Наименование качественные показателей	Усл. обозн.	Темп роста показателей	
			в 2012г. по сравнению с 2011г.	прогнозного года по сравнению с 2012г.
1	Объем продаж на 1 работника, тыс. руб.	D	114,59	121
2	Финансовый результат от страховой деятельности	F	102,76	126,00
3	Комплексная оценка эффективности . Интегральный показатель деятельности компании, %		108,51	123,47

Интегральный показатель К1 в 2012г. (см. табл.2)_ выше чем в прогнозном, это объясняется резким снижением темпа роста коэффициента убыточности в 2012г., и снижения страховой суммы в 2012г. по сравнению с 2011г . Интегральный показатель К2 в прогнозном году, выше чем в 2012г., что говорит об эффективности внедрения сбалансированной системы показателей (см. табл. 3).

Таблица 3 .Данные для расчета комплексной оценки эффективности

№	Наименование качественные показателей	Усл. обозн.	Темп роста показателей	
			в 2012г. по сравнению с 2011г.	прогнозного года по сравнению с 2012г.
1	2	3	4	5
1	Уровень выплат	Y	98,21	43,64
2	Коэффициент Коньшина Ф.В.	КК	107,49	84,12
3	Коэффициент убыточности страховой суммы	Кусс	16,36	97,22
4	Коэффициент расторгнутых договоров	Krd	65,8	76,96
5	Комплексная оценка эффективности . Интегральный показатель деятельности компании, %		58,06	72,40

Из расчета комплексной оценки эффективности деятельности компании по интегральным показателям в целом, можно сделать вывод, что эффективность стратегического управления как обеспечение конкурентных преимуществ компании с использованием ССП выше, чем до внедрения ССП.

Литература

1.Приказ Минфина РФ от 2 ноября 2001 г. N 90н "Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств" (с изменениями и дополнениями)

2.Архипов А.П.Управление страховым бизнесом.- М.:Магистр, 2010- 317с.

3.Базык Е.Ф.Управление финансовой устойчивостью страховых организаций: диссертация кандидата экономических наук : 08.00.10 / Базык У.Ф.; [Место защиты: Юж. федер. ун-т].- Краснодар, 2010.- 206 с.

4.Бланк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Бланк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011, – 344 с.

5.Каплан.Р.Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию.-2е изд., испр. и доп./[Пер. с англ. М. Павлова]. – М.: Олимп-Бизнес,2011. –. 320 с.

6.Лисовская И.А. Финансовый менеджмент.-М.:Рид Групп, 2011г.- 352с.

7.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 336 с.

8. Скот М.Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости: Пер. с англ - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес",2012г.-432с.

9.Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент:теория и практика.-М:Перспектива. - 2010г.-656с.

10.Стратегическое управление персоналом в страховой компании: проблемы, теория и практика: Монография / Ю.В. Грызенкова, С.Г. Журавин, А.С. Соломатина – М.: НПО МАКСС Групп, 2012. – 194 с.

11.БахматовС.А.КолесниковаТ.В.Формирование конкурентных преимуществ на основе создания и поддержания ценности страхового продукта//Известия ИГЭА. - №3 - 2012г. - с.26-29

12.Жук И. Н. Конкурентоспособность страховой компании как объект управления // Страховое дело. 2011. N 5. С. 21

13.Казначеева Н.Л.Моргунов А.В.Оценка эффективности внедрения сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления предприятием//Вестник Томского государственного университета. - №1(5) - 2010г. - с.48-52.

14.Павлова О.А., Кабирова А.С. Сбалансированная система показателей для обеспечения устойчивого роста страховых компаний//Финансовая политика

инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции (11 июня 2013 г.) – Уфы: Мир печати.-с.108-110

15. Соломатина А.С.Технология разработки сбалансированной системы показателей для подразделения управления персоналом в страховой компании//ИнВестРегион- №3.-2011г.-с.70-76.

16. Фоменко Е.В. Методика формирования сбалансированной системы показателей//Вестник АГТУ. -№4 - 2010г. - с.87-90.

17. Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием.// http://www.balancedscorecard.ru/bsc847.htm

18. Шор И.М.Инструменты стратегического финансового управления страховой компанией//Вестник АГТУ. - №2.-2012г. - с.102-108

19. Проект "Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу" //ininfo. ru/event/ev080423/strategy_v. php.

20. Редченко К., EVAлюция сбалансированной системы показателей. Источник: http://www.cfin.ru/management/controlling/evalution.shtml

21. http://risk-insurance.ru/ Страхование рисков-справочный портал

22. http://www.openinfo.ffms.ru/ Федеральная служба по финансовым рынкам

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЦЕЛЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

IMPROVEMENT OF FINANCIAL POLICY FOR STIMULATION OF INVESTMENTS INTO FIXED CAPITAL IN THE INDUSTRY OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Палагина Т.В.
Аспирант, Кыргызско-Российский Славянский Университет, г. Бишкек
Научный руководитель: д.э.н., проф. Курманбеков О.К.

В статье обоснованы направления совершенствования финансовой политики государства в целях активизации инвестиционных процессов в промышленности Кыргызской Республики

In article the directions of improvement of financial policy of the state for activization of investment processes in the industry of the Kyrgyz Republic are proved

Ключевые слова: основной капитал, износ основных фондов, инвестиции в основной капитал, инвестиционная политика, налоговое стимулирование, ускоренная амортизация, инвестиционный кредит, лизинг

Key words: fixed capital, wear of fixed assets, investments into fixed capital, investment policy, the tax incentives, the accelerated depreciation, the investment credit, leasing

Одной из ключевых проблем, сдерживающих развитие реального сектора экономики Кыргызской Республики, является высокий уровень физического и морального износа основного капитала. Инвестиционный «голод», ставший результатом скоропостижных реформ экономики в 90-х годах, повлек за собой накопление предприятиями большого объема неэффективного и не соответствующего задачам повышения конкурентоспособности основного капитала.

Анализ современного технического состояния основных фондов в промышленности показал, что на сегодняшний день уровень износа основных фондов промышленности составляет по разным отраслям 40-60%, а в некоторых отраслях приближается к критическим значениям в 70% (рис.1) [1].

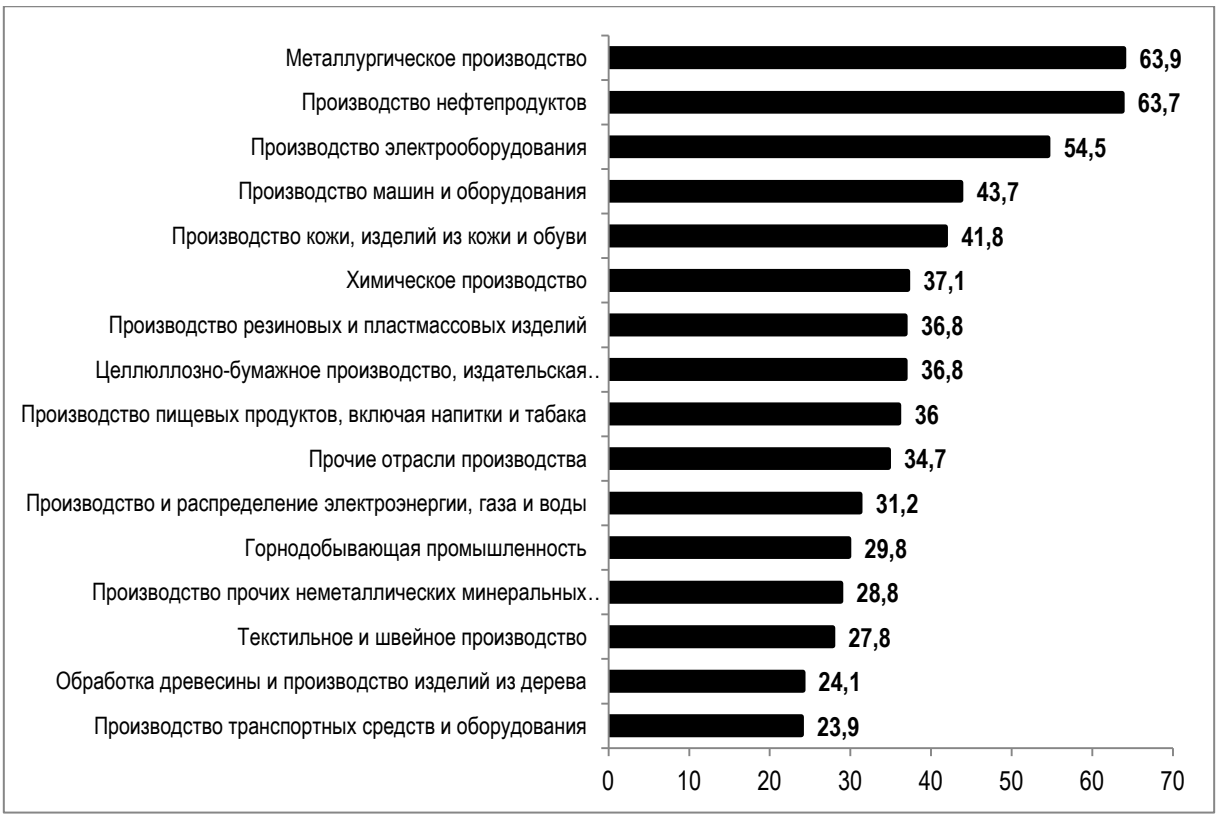


Рис. 1. Коэффициент износа основных фондов в отдельных отраслях промышленного производства в 2012 г.[1]

В настоящее время процесс технико-технологического обновления промышленности Кыргызстана в значительной степени затрудняется рядом проблем, среди которых:

1) недостаток собственных финансовых ресурсов у предприятий для осуществления капитальных вложений;

2) сложность в получении кредитов и привлечении инвесторов;

3) технологическая зависимость от импортного оборудования;

4) низкий уровень НИОКР;

5) отсутствие единой государственной индустриальной политики.

Как видим из опыта реформ трансформационного периода, рынок самостоятельно не может разрешить и переломить сложившуюся негативную тенденцию устаревания основных фондов и отсутствия инвестиционных ресурсов на цели обновления материально-технической базы производственного сектора. По мнению автора, в сложившейся ситуации

[1] Составлено по данным статистического сборника Промышленность Кыргызской Республики 2007-2012. Годовая публикация НСК КР. – Бишкек, 2013

необходима активная государственная политика по стимулированию инвестиций в основной капитал.

Разумеется, в условиях «хронического» дефицита бюджета, государство не может проводить активное прямое финансирование различного рода инвестиционных проектов. Большее внимание, на наш взгляд, должно уделяться проведению комплекса мер по стимулированию инвестиций в основной капитал, с целью модернизации основного капитала «снизу», усилиями преимущественно непосредственно предприятий.

В работе обосновывается ряд направлений по совершенствованию финансовой политики в целях активизации инвестиционных процессов в промышленности:

1. Налоговое стимулирование;
2. Улучшение взаимодействия с банковской системой;
3. Стимулирование развития лизинга;
4. Активизация инноваций и НИОКР.

Первый блок мер связан с мерами налогового стимулирования, которые в рыночной экономике являются ключевыми рычагами воздействия на инвестиционный климат.

Среди мер налогового стимулирования предлагается более широкое использование ускоренной амортизации.

Опыт развитых стран показывает, что использование инструмента ускоренной амортизации оказывает положительное влияние на инвестиционную сферу [2].

Проведенный анализ законодательства Кыргызской Республики показал, что действующие законодательные нормы, на наш взгляд, являются недостаточными для активизации инвестиционного процесса в промышленности.

Несмотря на достаточно либеральное налоговое законодательство, следует расширять налоговые преференции для стимулирования инвестиций в промышленном секторе (кстати, по оценкам многих экспертов именно

промышленность несет на себе наибольший объем налоговой нагрузки в республике). Учитывая острую необходимость обновления основных фондов и развития предприятий обрабатывающей промышленности, мерой активизации воспроизводственного процесса стало бы разрешение использования ускоренной амортизации по активной части основных производственных фондов этой отрасли.

Еще одним стимулирующим инструментом может выступать предоставление инвестиционных налоговых кредитов. По нашему мнению, в рамках активизации государственной поддержки инвестиций в основной капитал было бы целесообразным законодательно предусмотреть предоставление инвестиционных налоговых кредитов по уплате налога на прибыль предприятиям, осуществляющим инвестирование в обновление основных фондов, техническое перевооружение производства, капитальные вложения в энергоэффективное оборудование.

Развитие промышленного сектора во многом определяется возможностями привлечения внешних ресурсов, т.к. собственных источников финансирования недостаточно для обеспечения расширенного воспроизводства.

Проведенный автором анализ показывает, что финансовые посредники в экономике страны играют довольно слабую роль в обеспечении инвестиционных процессов.

Анализ банковского кредитования инвестиций в основной капитал в промышленный сектор показал, что доля банковских кредитов сохраняется на протяжении последних пяти лет на крайне низком уровне, недостаточном для модернизации экономики. Так, доля кредитов банков в структуре источников финансирования капитальных вложений остается на крайне низком уровне, в 2012 году составив всего 0,5 % от общего объема инвестиций в основной капитал [3]. Сосредоточенные же в банковской системе республики ресурсы, главным образом, направляются в торгово-посредническую сферу.

В качестве основных причин, сдерживающих рост инвестиционного

кредитования, следует отметить невозможность удовлетворения инвестиционных потребностей из-за низкой капитализации и краткосрочного характера ресурсной базы коммерческих банков, а также высокий уровень риска долгосрочных кредитов.

В сложившейся ситуации необходима государственная политика, включающая в себя комплекс мер по повышению доверия к банковской системе республики, росту капитализации банковского сектора, стимулированию участия банковского сектора в финансовом обеспечении инвестиционных проектов.

Развитие банковских продуктов, связанных с проведением кредитных операций, во многом зависит от договорных механизмов распределения рисков. К числу таких механизмов относятся предоставление синдицированных кредитов с разделением рисков между несколькими банками, кредитные деривативы и страхование исполнения обязательств по выданным ссудам.

В целях реализации подобных механизмов в Кыргызстане необходимо создавать правовые условия.

Важным инструментом, который сможет обеспечить рост инвестиций в основной капитал, должен стать лизинг.

Лизинговые операции в Кыргызстане имеют большой потенциал для своего дальнейшего развития. На наш взгляд, необходимо активно внедрять лизинговые механизмы в процесс обновления индустриального оборудования. На современном этапе необходима комплексная поддержка развития лизингового бизнеса в Кыргызстане, включая:

- предоставление льготных условий для отдельных направлений лизинга, в частности для высокотехнологичного оборудования;
- развитие систем гарантий, страхования;
- создание развитой инфраструктуры рынка лизинговых услуг: подготовка квалифицированных кадров, информационное освещение предпринимателей о возможностях лизинга;

- упрощение процедур оформления лизинговых договоров.

По нашему мнению, на данном этапе для активизации индустриального лизинга необходимо использовать опыт других стран СНГ. В частности, стимулировать развитие лизинга можно внедряя льготные механизмы, в том числе путем субсидирования процентных ставок по лизинговым договорам в перспективных отраслях экономики. Подобная практика применяется, например, в Казахстане, где реализуется программа «Производительность-2020» — ее участники получают долгосрочное лизинговое финансирование по льготной ставке 5% для приобретения современного высокотехнологичного оборудования [4].

На наш взгляд целесообразно было бы создание специализированной лизинговой компании, которая на постоянной основе стала бы осуществлять лизинговые сделки по приоритетным направлениям экономического развития. Подобная компания может быть полностью государственной, либо с долевым участием государства в капитале.

Отдельное внимание стоит уделено вопросу повышения инновационной составляющей инвестиционных процессов. Доля расходов на научные исследования в Кыргызской Республике в течение ряда последних лет составляет 0,1% от ВВП, и такая ситуация вряд ли может способствовать развитию инновационного потенциала.

Для развития инноваций в нашей стране необходимо совершенствовать процесс взаимодействия науки и производства, создавать технополисы, стимулировать предприятия к проведению НИОКР путем предоставления льгот при налогообложении, субсидировании государством процентных ставок по кредитам на разработку и внедрение инновационной продукции.

Предложенные меры по совершенствованию финансовой политики нацелены на увеличение инвестиций в обновление основного капитала в промышленном секторе, что позволит обеспечить решение следующих основных задач:

- преодоление кризисных явлений в промышленном комплексе и стабилизация производственной деятельности предприятий;
- создание новых, конкурентоспособных, востребованных рынком производств;
- проведение структурной перестройки экономики.

Стабилизация промышленного производства в республике обеспечит создание прочной базы для устойчивого экономического развития страны.

Список литературы:

1. Промышленность Кыргызской Республики 2007-2012. Годовая публикация НСК КР. – Бишкек, 2013
2. Крутик А.Б., Гражданкин В.А. Новая инвестиционная стратегия как путь модернизации основных фондов// Известия Алтайского Государственного Университета, 2010, № 2-1 (66): Режим доступа: http://izvestia.asu.ru/2010/2-1/econ/TheNewsOfASU-2010-2-1-econ-07.pdf
3. Кыргызстан в цифрах 2008- 2012. – Бишкек, 2013
4. Асхар Шоркак Инструмент индустриальной модернизации// «Эксперт Казахстан», 2013, №17 (409): Режим доступа: http://expertonline.kz/a10833/?n=171

ИНТЕГРАЦИЯ В ФПГ КАК ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

INTEGRATION INTO THE FEG AS PERSPECTIVE OF LIGHT INDUSTRY IN UKRAINE

Ромашко И.В.
студентка Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского
г. Кременчуг
Научный руководитель – ст. преподаватель Цыган Р.Н.,

Аннотация

В научной работе ставится задача поиска метода преодоления разрыва между отечественным производством товаров отрасли легкой промышленности и наиболее развитыми странами, что является необходимым фактором экономического роста. Одним из вариантов, предложенным автором, по реализации данной задачи является создание новой системы инвестирования отрасли легкой промышленности, что обладает способностью к транснациональному развитию в условиях рыночной конкуренции на рынке.

Ключевые слова. легкая промышленность, стратегия развития, прогноз, инвестиции, финансово-промышленная группа

Annotation

In a study the task find a method to bridge the gap between the domestic production of goods of light industry and the most developed countries, which is an essential factor in economic growth. One of the options proposed by the author for the implementation of this task – is to create a new system of light industry investment that has the ability to transnational development in the conditions of market competition in the market.

Keywords. light industry development strategy, outlook, investment, financial - industrial group.

Устойчивый экономический рост страны в первую очередь обеспечивается высоким уровнем общественного производства, которое напрямую зависит от эффективной работы предприятий [4]. Комплекс по производству товаров народного потребления – важная составная часть экономики страны, которая должна способствовать активизации отечественного потребительского рынка.

Характерные черты легкой промышленности позволяют ей занимать достойное место среди прочих отраслей, и тем самым повышать интерес к последующим инвестиционным вливаниям капитала, а именно:

- незначительные по сравнению с отраслями тяжелой промышленности капиталовложения для начала бизнеса;

- быстрый оборот капитала, позволяет получить в краткосрочном периоде прибыль, а как следствие - постоянное пополнение бюджета;

- предоставление рабочих мест, прежде всего, женщинам, что для областей, ориентированных на тяжелую индустрию, особенно важно;

- форма собственности, такая как частное предпринимательство, является важным фактором формирования здоровой экономической среды с последующим развитием стабильного среднего класса в области народного производства.

Количество предприятий, занятых в отраслях легкой промышленности свидетельствует о том, что легкая промышленность имеет перспективы к последующему расширению и развитию (рис. 1).



Рис. 1 Количество предприятий, которые заняты в производстве товаров легкой промышленности (тыс.ед.) [6].

Стоит констатировать тот факт, что легкая промышленность снизила показатели своей производительности. Так, по данным государственной службы статистики [6] показатель произведенной продукции отрасли легкой промышленности в период с 2005-2012 гг. снизились соответственно с 1,1 % в 2005 г., до 0,7% в 2012 году.

Несмотря на снижение производственных мощностей предприятий легкой промышленности, по данным национальных счетов Украины спрос на текстильные товары на внутреннем рынке составляет около 50 - 60 млн. грн в год [2].

Потребности в товарах первой необходимости, в частности одеждой и обувью покрываются за счет импорта, о чем свидетельствует статистические данные (рис. 2), где представлены объемы реализованной текстильной продукции на внутреннем рынке Украины.

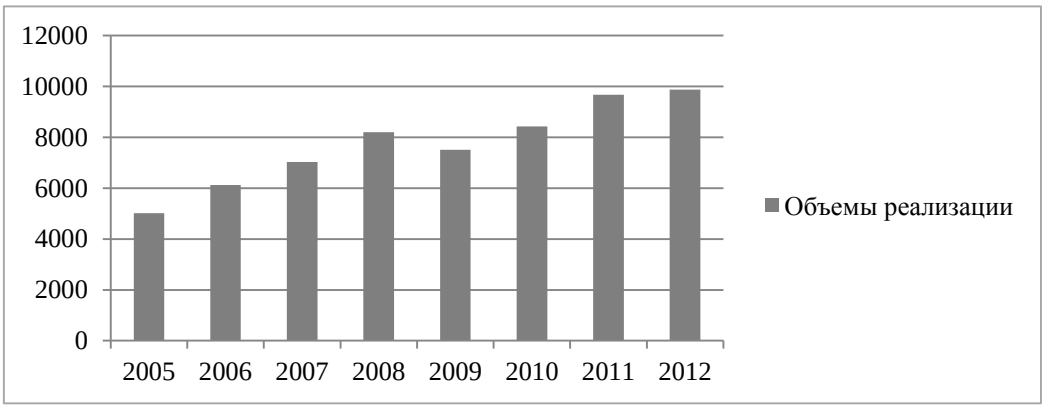


Рис. 2 Объемы реализованной текстильной продукции на внутреннем рынке Украины (млн. грн) [6].

Основными импортерами товаров легкой промышленности покрываются за счет импорта преимущественно из Турции и Китая [7]. Эти товары конкурируют с отечественными по различным признакам, а именно: цветовой гаммой, ассортиментом и самое важное – цене.

Ввиду уменьшения объемов производства продукции легкой промышленности, понятно и то, что дальнейшее развитие отрасли невозможно без капитального обновления основных производственных фондов и применения новых подходов в управлении отечественными предприятиями.

В первую очередь эти подходы должны быть реализованы в областях, которые в настоящее время являются кризисными, а именно: отрасль легкой промышленности. Перспективами дальнейших исследований в этом направлении является разработка методов привлечения необходимых инвестиций, выхода на иностранные рынки, налаживание долгосрочных партнерских отношений с отечественными производителями. Перечисленные задачи возможно реализовать благодаря интегрированному подходу концентрации производственного и банковского капитала, что позволит создать конкурентоспособное производство [1]. Данное объединение капиталов реализуется посредством деятельности финансово-промышленных групп (ФПГ), особенностью которых является наличие в составе ФПГ банковского капитала.

Поэтому отечественному производителю следует пересмотреть стратегические ориентиры поддержания конкурентоспособности легкой промышленности и постепенно адаптироваться к новым приемам и методам ведения бизнеса. Для этого необходимо создать определенный системный механизм, основанный на производственной политике и стратегии государственного управления [3].

Функциями государства при этом должны выступать:

- разработка протекционистских мер, наиболее способствовать перспективному развитию предприятия;
- соответствие системы производства европейским стандартам;
- оптимизация структуры больших и малых предприятий с целью повышения уровня конкурентоспособности и гибкости производства.

В свою очередь, благодаря данной кооперации ФПГ получают не менее выгодное сотрудничество с предприятиями легкой промышленности, а именно:

- увеличивается надежность банковской системы в целом, совершенствуется ее структура, становясь более гибкой и неоднородной;
- решается проблема направления банковского капитала в промышленности;

- возможность непосредственного контроля банковской структуры по распределению предоставленных денежных ресурсов субъекту хозяйствования, в частности возможность концентрации их в наиболее рентабельные и окупаемые направления.

Таким образом, основные направления развития легкой промышленности Украины заключаются в интенсификации усилий отечественных производителей и государства по завоеванию устойчивых конкурентных позиций на внутреннем рынке путем улучшения качества, повышения наукоёмкой продукции и снижения ее себестоимости.

Литература

1) Кирий В.В. Принципы формирования промышленных групп в Украине/ В.В. Кирий, А.В. Чичкань / Всеукраинский научно-производственный журнал.– 2012. – № 2. – 271 с.

2) Лепак Р.И. Тенденции развития и перспективы промышленно-финансовых групп в Украине // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2008. – № 18.9. – 273 с.

3) Мазараки А.А. Легкая промышленность Украины: состояние, проблемы экспорта и импорта товаров/ А.А. Мазараки, Т. В. Мельник, В.И. Изовит // Вестник КНТЭУ. – 2011. – № 3. – С. 10 – 11.

4) Романенко О.В. Роль корпоративных интегрированных структур в развитии современного производства: мировой и отечественный опыт // Экономика промышленности. – 2013 . – № 1. – 93 с.

5) Жуков С.А. Современное состояние и тенденции развития промышленности Украины как основы национальной конкурентоспособности // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua.

6) Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/ .

7) Статистические данные экспорта-импорта // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СУБНАЦИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

FINANCIAL STABILITY OF THE BUDGET AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SUBNATIONAL ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Сергеев А.Ю.
студент ~~4 курса~~ ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», Чебоксары

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доцент Березина Н.В.

Аннотация

В работе рассчитаны и проанализированы показатели финансовой устойчивости бюджетов субъектов РФ в соответствии с различными методиками, предложенными отечественными учеными и экономистами. Автором построены экономико-математические модели взаимосвязи степени бюджетной устойчивости и индикаторов социально-экономического развития региона.

Annotation

The indexes of financial sustainability of budgets of a constituent entity of the Russian Federation calculated according to various techniques offered by domestic scientists are analysed in the research. An economic-mathematical models of interrelation of the budgetary sustainability degree and indicators of social and economic development of the region are constructed by the author.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, устойчивость бюджета, сводный коэффициент, финансовое положение региона, инвестиции, коэффициент корреляции, кластерный анализ.

Keywords: financial stability, stability of the budget, integrated coefficient, financial condition of the region, investments, correlation coefficient, cluster analysis.

В условиях обострения проблем социально-экономического развития, обусловленных особым влиянием мировых кризисных явлений на страны с развивающимися экономиками, обеспечение устойчивости и сбалансированности бюджетов бюджетной системы России приобретает особую актуальность. Через региональные бюджеты, являющиеся важным источником финансирования отдельных задач и функций государства, субфедеральные власти могут решить наиболее острые на сегодняшний день вопросы, во многом сказывающиеся на уровне и качестве жизни населения: вопросы социальной защиты, образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства и т.д.

Исходя из утвержденных Бюджетным кодексом РФ требований к состоянию региональных и местных бюджетов можно сделать вывод, что устойчивость бюджета – это такое состояние бюджета, при котором публично-правовое образование сохраняет возможность быстро и в полном объеме мобилизовать фонды денежных средств в целях финансирования возложенных на него полномочий.

Проблемам управления государственными и муниципальными финансами уделяется немало внимания учеными и экономистами. На сегодня ими обоснованы пути решения отдельных проблем в данной сфере и предложено несколько методик оценки бюджетной устойчивости.

С целью выявления современного состояния бюджетов регионов России, оценки перспектив и возможностей повышения устойчивости, сбалансированности, платежеспособности бюджетов, а также качества управления государственными финансами, перейдем к анализу бюджетов на основе методики оценки устойчивости, учитывающей риск бюджетных потоков региона [2].

В качестве объектов исследования были выбраны регионы, представляющие Приволжский федеральный округ. Результаты расчетов сводного стандартизированного коэффициента финансовой устойчивости и ранжирования регионов по данному признаку представлены в табл. 1.

Рейтинговая таблица бюджетной устойчивости регионов ПФО за 2010-2013 гг.

Субъект РФ	2010		2011		2012		2013	
	Рей-тинг	Место	Рей-тинг	Место	Рей-тинг	Место	Рей-тинг	Место
Республика Башкортостан	10,39	1	8,31	3	5,03	4	3,75	5
Республика Марий Эл	-6,13	13	-6,11	13	-6,90	13	-9,83	14
Республика Мордовия	-11,79	14	-12,82	14	-10,47	14	-9,36	13
Республика Татарстан	-4,33	11	-1,79	9	2,60	6	7,58	2
Удмуртская Республика	0,17	7	1,05	6	-4,74	10	-4,67	11
Чувашская Республика	-2,07	9	-1,40	8	-0,67	8	0,87	7
Пермский край	9,74	2	12,45	1	10,42	1	10,00	1
Кировская область	-2,02	8	-2,71	10	1,85	7	-0,14	9
Нижегородская область	1,27	6	-0,69	7	-0,80	9	0,60	8
Оренбургская область	7,12	3	8,46	2	6,02	2	3,62	6
Пензенская область	-3,89	10	-4,28	11	-6,03	12	-6,86	12
Самарская область	3,22	5	3,23	4	5,14	3	4,48	3
Саратовская область	-5,67	12	-5,61	12	-5,70	11	-3,99	10
Ульяновская область	4,01	4	1,90	5	4,26	5	3,95	4

Анализируя рассчитанные итоговые значения, можно сделать вывод, что наиболее финансово устойчивые и стабильные регионы за исследуемый период – это Пермский край, Республика Башкортостан, Оренбургская и Самарская области, значения сводных показателей которых постоянно находятся в лидирующих позициях. Бюджеты таких субъектов РФ, как Республики Мордовия и Марий Эл, Пензенская и Саратовская области, характеризуются относительно низким уровнем финансового состояния. Наличие некоторых проблем в управлении государственными финансами было выявлено в Чувашской Республике, Нижегородской и Кировской областях и др.

Проведенная оценка устойчивости свидетельствует о существенной роли социально-экономического развития региона в его итоговой позиции в рейтинге финансового положения субъектов ПФО. Территории, обладающие значительным объемом ресурсов, высоким уровнем налогового потенциала и качественным для предпринимательской среды налоговым режимом, имеющие

наиболее благоприятный климат для осуществления инвестиций, как правило, отличаются и устойчивостью бюджетной системы.

В целях подтверждения вышеотмеченного проведем корреляционно-регрессионный анализ влияния показателей социально-экономического развития на финансовую устойчивость субъектов РФ.

В качестве исходных данных (переменных) были взяты основные показатели, характеризующие социально-экономическое положение регионов ПФО за 2013 год, публикуемые в официальных материалах Федеральной службы государственной статистики. Результативным показателем выбран сводный коэффициент финансовой устойчивости (Y), выведенный по каждому субъекту ПФО в соответствии с табл. 1. Расчет парной корреляции между предикторами и зависимой переменной позволил выявить те показатели, которые имеют наиболее высокую связь с финансовой устойчивостью (табл. 2)

Таблица 2

Коэффициенты корреляции между бюджетной устойчивостью регионов ПФО и социально-экономическими показателями в 2013 г.

Показатель	Обозна-чение	Теснота связи
Валовой региональный продукт, млн. руб.*	X1	0,733
Среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.	X2	0,780
Потребительские расходы в среднем на душу населения в месяц, руб.	X3	0,787
Основные фонды в экономике по полной учетной стоимости на конец года, млн. руб.*	X4	0,735
Оборот розничной торговли, млн. руб.	X5	0,679
Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн. руб.	X6	0,783

Как видно из таблицы, 5 показателей социально-экономического развития находятся в высокой связи с устойчивостью бюджета региона по шкале Чеддока. При этом наибольшее влияние на результативный показатель оказывают объемы среднедушевых денежных доходов, потребительских расходов в среднем на душу населения и сальдированного финансового

результата. Заметную связь показывает совокупный оборот розничной торговли.

На основе отобранных независимых переменных можно составить регрессионную модель, характеризующую изменение финансового положения субъектов от предикторов:

$$Y = -26{,}31772 + 6{,}2759E\text{-}06*X_1 - 0{,}00027*X_2 + 0{,}00261*X_3 - 3{,}65238E\text{-}07*X_4 - 3{,}45969E\text{-}05*X_5 + 1{,}46624E\text{-}05*X_6.$$

Коэффициент детерминации, равный 0,716, свидетельствует о том, что 71,6% общей вариации результативного признака (устойчивости регионального бюджета) объясняется вариацией факторных признаков. Множественный коэффициент корреляции составил 0,846.

Чтобы определить схожие регионы по показателям социально-экономического развития, представленным в табл. 2, которые, как мы выяснили, в значительной мере влияют на финансовую устойчивость субъектов, проведем кластерный анализ в программе STATISTICA. Предварительно стандартизовав абсолютные значения, построим дендрограмму (рис. 1). В качестве расстояния между объектами используем меру сходства «манхэттенское расстояние», а в качестве метода объединения – метод Варда ввиду его применимости для на близкорасположенных объектов и создания кластеров малого размера.

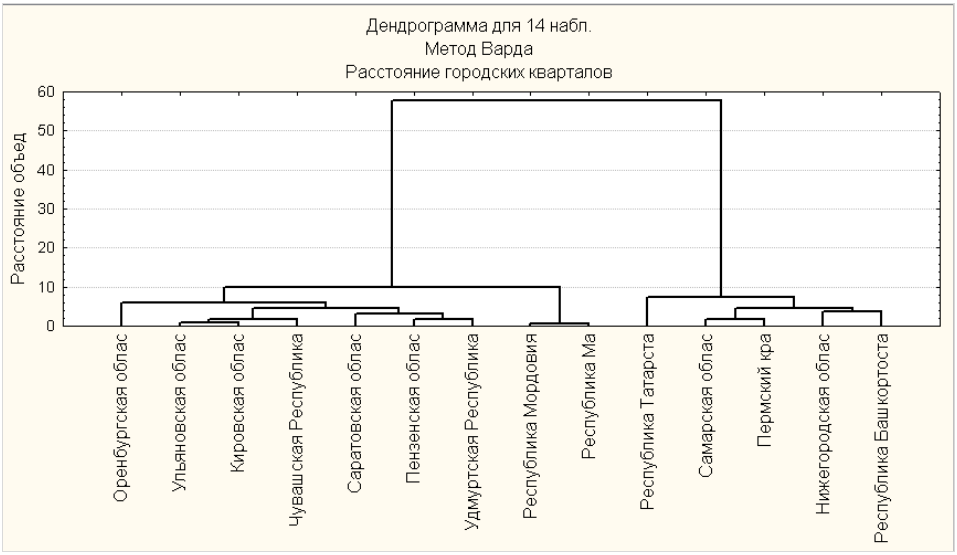


Рис. 1. Кластерный анализ субъектов ПФО по уровню финансовой устойчивости и показателям социально-экономического развития

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что в зависимости от вариации значений показателей социально-экономического развития и финансовой устойчивости регионов выделяются 5 кластеров.

К первому кластеру относится Оренбургская область, которая по степени развитости экономики в основном находится на уровне, превосходящем среднее значение по федеральному округу.

Во второй кластер вошли 6 субъектов ПФО (Ульяновская, Кировская, Саратовская и Пензенская области, а также Республики Чувашия и Удмуртия). Можно утверждать, что здесь собраны регионы, значения социально-экономических параметров которых ниже среднего уровня по ПФО.

Следующий кластер образуют 2 региона – аутсайдера – Республики Мордовия и Марий Эл, замыкающие рейтинги по всем социально-экономическим показателям.

В отдельный кластер можно отнести Республику Татарстан, являющуюся абсолютным лидером по уровню развития всех отраслей экономики и в то же время обладающую высокой финансовой устойчивостью.

Регионы, относящиеся к пятому кластеру, также занимают верхние строчки в рейтингах, в них отмечается достаточно высокоразвитое производство. К примеру, на долю Республики Башкортостан приходится значительный объем производимой в стране продукции бытовой химии, нефти, велик удельный вес продукции сельского хозяйства. Самарская и Нижегородская области, показывающие довольно высокий уровень бюджетной устойчивости, обеспечивают, прежде всего, стабильное развитие машиностроения. В Пермском крае, как наиболее устойчивом в бюджетном плане субъекте ПФО за исследуемый период, сосредоточено производство электровозов, минеральных удобрений, широко распространено животноводство и кормопроизводство.

Таким образом, результаты комплексного исследования устойчивости региональных бюджетов на примере ПФО свидетельствуют о достаточно низком уровне финансового состояния большинства субъектов РФ, что отражается на положении экономики России в целом.

Использование методов комплексной оценки качества управления бюджетами позволило выделить ряд проблем, сдерживающих развитие финансово-бюджетной сферы регионов. К ним, прежде всего, относятся: высокая степень зависимости бюджетов от безвозмездных поступлений; неэффективная система распределения и перераспределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы; нарушения бюджетного законодательства; недостаточное использование программных методов управления бюджетным процессом и др. Для их устранения необходимо принять адекватные, взвешенные меры, в полной мере соответствующие реалиям современных социально-экономических условий в стране. Этого можно добиться только в случае применения всего спектра научных достижений в области оценки, прогнозирования финансового состояния регионов и разработки системы мероприятий по его улучшению. Одним из инструментов качественного управления финансами регионов призваны стать государственные программы.

~~Библиографический список~~Литература

Отформатировано: Отступ: Первая строка: 1,25 см

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 01.01.2014). [Электронный ресурс]. Режим доступа: *http://base.garant.ru/12112604/*

2. Яшина, Н.И. Определение бюджетной устойчивости муниципальных образований на основе сводного трендового индикатора и с учетом факторов риска бюджета территорий. [Текст] / Н.И. Яшина, С.В. Богомолов // Финансы и кредит.-2010.-№3. – С. 11-20.

3. Яшина, Н.И. Совершенствование методологии определения бюджетной устойчивости субъектов РФ: два подхода к оценке в современных социально-экономических условиях. [Текст] / Н.И. Яшина, Е.В. Поющева, Н.Н. Прончатова-Рубцова // Финансы и кредит.-2013.-№11. – С. 2-11.

4. Федеральное казначейство. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.roskazna.ru/

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ И НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF TECHNOLOGY-INTENSIVE COMPANIES

Сергеева К.Ю.
студент ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», г.Чебоксары
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Александрова О.Г.

Аннотация

В работе изучаются особенности обеспечения финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий, функционирующих в российской экономике. Особое внимание уделяется выявлению зависимости финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей от ряда внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на существенные характеристики финансовой устойчивости, а также от специфики, особенностей и перспектив развития отдельных регионов, изученных на примере Приволжского федерального округа.

Annotation

The research deals with the problem of financial sustainability of high-tech and knowledge-intensive Russian enterprises. Special attention is given to the dependence of financial stability of high-tech and knowledge-intensive industries on a number of internal and external factors affecting the essential characteristics of financial stability, as well on the specifics, characteristics and prospects of development of individual regions studied on the example of the Volga Federal District.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, высокотехнологичное и наукоемкое предприятие, расходы на НИОКР, сальдированный финансовый результат, коэффициент корреляции, кластерный анализ.

Keywords: financial stability, high-tech and knowledge-intensive enterprise, research and development expenses, net financial result, correlation coefficient, cluster analysis.

На протяжении длительного периода времени многие отечественные высокотехнологичные и наукоемкие предприятия функционируют в условиях, которые не обеспечивают им не только расширенное, но и простое воспроизводство основных фондов и оборотных средств. Нарушение воспроизводственного цикла является одним из результатов разбалансированности структуры производства, кооперационных связей, сбыта продукции, финансовых ресурсов. Необходимость повышения уровня управляемости данными предприятиями предполагает решение сложных финансовых задач. В свою очередь, для построения стратегии развития организации первостепенное значение имеет анализ его финансовой устойчивости – залога выживаемости и стабильности предприятия.

Целью работы является изучение особенностей обеспечения финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий, функционирующих в российской экономике.

В нашей стране до сих пор не существует четко отработанной системы экономического рейтинга предприятий. Обладая рядом достоинств, существующие подходы к оценке финансовой устойчивости не учитывают в полной мере многие практические аспекты деятельности предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики. Для сравнения устойчивости таких организаций были рассчитаны и сопоставлены между собой важнейшие характеристики финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий – текущая ликвидность, величина собственных оборотных средств, коэффициент финансовой независимости, коэффициент маневренности собственного капитала, величина расходов на НИОКР. Объектами исследования стали следующие предприятия: ОАО «Электроприбор» в г.Чебоксары, ОАО «Марийский машиностроительный

завод», ОАО «Концерн «ЦНИИ «Электроприбор» в г.Санкт-Петербург, ОАО «Казанский завод «Электроприбор», ОАО «Электроприбор» в г.Воронеж, ОАО «Тамбовский завод «Электроприбор», ОАО «Владимирский завод «Электроприбор».

В ходе длительного анализа каждому предприятию был присвоен определенный класс финансовой устойчивости. В I класс вошли ОАО «Электроприбор» в г.Чебоксары и ОАО «Электроприбор» в г.Воронеж, эти предприятия полностью покрывают собственными оборотными средствами запасы и затраты. Кроме того, они обладают достаточной величиной СОС, у них высокие показатели ликвидности, независимости, маневренности. Попадание ОАО «Марийский машиностроительный завод» во II класс финансовой устойчивости обусловлено использованием данным предприятием для покрытия запасов и затрат не только собственных средств, но и привлеченных. Однако следует понимать, что большая доля заемных средств, направляемая на текущую деятельность, может пошатнуть относительно стабильное и устойчивое положение предприятия в долгосрочной перспективе. Чтобы и в будущем «твердо стоять на ногах» и сохранить свои позиции на рынке, заводу можно рекомендуется меньше пользоваться услугами кредитных организаций по предоставлению заемных ресурсов. К IV классу были отнесены остальные 4 предприятия, у которых величина запасов и затрат не покрывается всей суммой источников их обеспечения. ОАО «Концерн «ЦНИИ «Электроприбор» в г.Санкт-Петербург и ОАО «Казанский завод «Электроприбор» хотя и являются финансово независимыми, своевременно погасить текущие обязательства за счет оборотных активов не могут, маневренность собственного капитала у них также слаба. Несмотря на то, что ОАО «Тамбовский завод «Электроприбор» имеет приемлемые значения показателей, он также попал в IV класс, т.к. размер СОС предприятия меньше запасов и затрат, и по сравнению с Чебоксарским и Воронежским «Электроприбором» у Тамбовского завода меньше величина уставного капитала и нераспределенной прибыли, и высока доля кредиторской

задолженности в краткосрочных обязательствах, что учитывается при расчете финансовой устойчивости. В IV тип вошел и ОАО «Владимирский завод «Электроприбор», его беспокоит проблема нехватки СОС, следовательно, не погашаются краткосрочные обязательства, кроме того, его зависимость от заемных средств очень высока.

Следует также заметить, что из проанализированных 7 предприятий 4 осуществляют НИОКР, причем наибольшими затратами на НИОКР отличился ОАО «Концерн «ЦНИИ «Электроприбор» (более 96 млн. руб.). В свою очередь, больше 62 и 15 млн. руб. потратили на НИОКР ОАО «Марийский машиностроительный завод» и ОАО «Владимирский завод «Электроприбор» соответственно. Чебоксарский и Казанский «Электроприборы» также осуществляют расходы на НИОКР, их значения 5134 и 1254 тыс. руб. соответственно, отставание данных предприятий от лидирующих по этому показателю обусловлено масштабом и характером деятельности первых двух предприятий, величиной получаемой ими выручки и аналогичными показателями финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенный анализ показал, что высокотехнологичные и наукоемкие предприятия с наименьшей величиной выручки - ОАО «Электроприбор» в г.Чебоксары, ОАО «Электроприбор» в г.Воронеж - оказались финансово устойчивей, чем более крупные предприятия. Обусловлено это тем, что сравнительно малые заводы специализируются на более узком направлении деятельности, они не предусматривают выполнение важнейших государственных оборонных заказов, их заказчиками не являются различные силовые ведомства, свою продукцию они обычно производят для отечественных предприятий, а не поставляют за рубеж, все эти обстоятельства значительно уменьшают риски, которые оказывают существенное влияние на устойчивость и стабильность предприятий. Но проанализированные предприятия не соответствуют критерию наукоемкости по доле затрат на НИОКР, хотя и относятся к наукоемким по критерию вида экономической деятельности.

Важно и то, что многие наукоемкие предприятия создаются в форме ООО, т.е. ими не востребованы возможности ОАО по привлечению ресурсов на финансовом рынке, они работают на своем узком сегменте. Так, многие предприятия релейной защиты Чувашской Республики функционируют достаточно успешно в своей области. Здесь, в первую очередь, нужно отметить такие организации, как ООО «Научно – производственное предприятие «ЭКРА» и ООО «Научно – производственное предприятие «Бреслер».

Для определения взаимосвязи внутренних затрат на научные исследования и разработки и сальдированного финансового результата деятельности организаций по федеральным округам был рассчитан коэффициент корреляции, который показал, что в Приволжском федеральном округе осуществление научных исследований и разработок предприятиями менее связано с получением ими какого-либо финансового результата. На это оказывает влияние несколько факторов. Так, многие организации находятся лишь на стадии внедрения новых технологий, в то время, как, например, для предприятий Центрального федерального округа осуществление НИОКР является устойчивой составляющей основной деятельности. Кроме того, применение предприятиями ПФО научных исследований и разработок в своей деятельности больше ориентировано на возможность получить ими привилегии – льгот по налогу на добавленную стоимость, определенного порядка учета затрат на осуществление НИОКР в целях формирования облагаемой базы по налогу на прибыль, инвестиционного налогового кредита, безвозмездных поступлений из бюджетов разных уровней, привлечения венчурного финансирования.

В свою очередь, с целью выявления схожести регионов Приволжского федерального округа по определенным параметрам деятельности наукоемких организаций был проведен кластерный анализ с применением программы STATISTICA 6.0. Анализ проводился по значениям, средним за период 2008-2011 гг., по следующим переменным: текущая ликвидность, величина расходов на НИОКР, сальдированный финансовый результат. Были выделены два

крупных кластера, в каждом из которых образовались еще два подкластера. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о низком уровне связи внутренних затрат на научные исследования и разработки с сальдированным финансовым результатом организаций, о высокой степени концентрации наукоемкой продукции в связи с производством данной продукции небольшим количеством предприятий, а также их территориально неравномерным распределением.

Таким образом, цель, которая была поставлена при написании данной работы, достигнута. В Российской Федерации степень финансовой устойчивости наукоемкого и высокотехнологичного предприятия обусловлена рядом внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на существенные характеристики финансовой устойчивости, а также спецификой, особенностями и перспективами развития отдельных регионов, изученных на примере Приволжского федерального округа.

Литература

1 Аксенев, В.В. Роль финансовых активов в формировании механизма устойчивого развития и инновационной стратегии высокотехнологичных предприятий / В.В.Аксенев // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – том 9 №4 часть 3. – С. 66-69;

2 Александрова, О.Г. Обеспечение финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий / О.Г.Александрова, К.Ю.Сергеева // Современные тенденции развития банковской системы РФ: материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. – Чебоксары. – 2013. – С. 160-165;

3 Анисимов, Ю.П. Особенности управления наукоемкими предприятиями при освоении новой продукции в рыночных условиях / Ю.П.Анисимов, С.А.Повеквечных // Организатор производства. – 2010. – №2. – С. 69-73;

4 Бекренева, В.А. Анализ финансовой устойчивости организации / В.А.Бекренева // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2011, №3. – С. 93-104;

5 Варшавский, А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А.Е.Варшавский // Экономическая наука современной России. – 2000. – №2. – С. 61-83;

6 Демин, С.С. Методический подход к оценке уровня наукоемкости отрасли / С.С.Демин // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2011. – №4. – С. 55-58;

7 Джамай, Е.В. Методы определения оптимального уровня финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики / Е.В.Джамай, С.С.Демин // Финансовый менеджмент. – 2011. – №2. – С. 3-11;

8 Латышенко, Г.И. Наукоемкие технологии и их роль в современной экономике России / Г.И.Латышенко // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. – 2009. – №3. – С. 136-141;

9 Сергеева, К.Ю. Проблемы финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий / К.Ю.Сергеева // Экономические проблемы регионов и пути их решения: материалы Открытого регионального конкурса студенческих научно-исследовательских работ. – Йошкар-Ола (статья в печати);

10 Сергеева, К.Ю. Проблемы финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий / К.Ю.Сергеева // Эффективное управление устойчивым развитием территории: сборник материалов международной научно-практической конференции. – Казань (статья в печати);

11 Журнал «Финансовый менеджмент» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.finman.ru

12 Корпорация Apple [Электронный ресурс]: Режим доступа www.apple.com

13 Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: Режим доступа www.elibrary.ru

14 ОАО «Владимирский завод «Электроприбор» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.elektropribor.ru

15 ОАО «Казанский завод «Электроприбор» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.priborist.net

16 ОАО «Концерн «ЦНИИ «Электроприбор» г.Санкт-Петербург [Электронный ресурс]: Режим доступа www.elektropribor.spb.ru

17 ОАО «Марийский машиностроительный завод» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.marimmz.ru

18 ОАО «Тамбовский завод «Электроприбор» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.elektmb.ru

19 ОАО «Электроприбор» г.Воронеж [Электронный ресурс]: Режим доступа www.pribor.su

20 ОАО «Электроприбор» г.Чебоксары [Электронный ресурс]: Режим доступа www.elpribor.ru

21 ООО НПП «Бреслер» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.bresler.ru

22 ООО НПП «ЭКРА» [Электронный ресурс]: Режим доступа www.ekra.ru

23 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Режим доступа www.gks.ru

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODS OF ASSESSING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

Синицына В.А.
Студентка ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Москва

Научный руководитель: д.э.н., профессор Мингалиев К.Н.

Аннотация

Рассмотрены 2 метода оценки финансовой устойчивости организации. Выявлены преимущества и недостатки каждого из метода. Для более глубокой оценки оба метода апробированы. По результатам исследования выявлен наиболее оптимальный из методов.

Annotation

Two methods of assessing the financial stability of the organization are considered. The advantages and disadvantages of each method are indentified. For the in-depth assessment both methods are tested. On the results of research the most appropriate method are found.

Ключевые слова

Финансовая устойчивость, метод анализа финансовой устойчивости, организация, сравнительная характеристика, эффективность деятельности.

Key words

Financial stability, method of assessing the financial stability, organization, comparative analysis, operating efficiency.

В современных рыночных условиях основой выживания и долгосрочного функционирования организации является ее финансовая устойчивость. На данный момент нет единого подхода к определению данного понятия. Однако наиболее полное определение, по мнению автора, дает К.Н. Мингалиев: *Финансовая устойчивость* - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Финансовая устойчивость зависит не только от результатов деятельности предприятия, но и от изменения внешней конъюнктуры. Таким образом, одной из наиболее важных задач, стоящих перед высшим руководством организации, является оценка финансовой устойчивости предприятия.

В связи с различными подходами к определению финансовой устойчивости существует многообразие методов ее оценки.

Целью данной работы является сравнительный анализ основных методов оценки финансовой устойчивости организации, а именно методики, предложенной Министерством регионального развития Российской Федерации и метода, предложенного А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым.

В связи с возрастающей конкуренцией на рынке, а также нестабильной экономической ситуацией в стране оценка финансовой устойчивости становится необходимостью, что подчеркивает актуальность данной работы.

Наиболее наглядным и эффективным способом проведения сравнительного анализа является выявление преимуществ и недостатков каждого из методов.

В данном разделе будет произведен анализ каждого из метода, на основе которого будут выявлены преимущества и недостатки.

Итак, произведем анализ методики Министерства регионального развития РФ. Для наглядности отобразим результаты в виде таблицы.

Таблица 4.

Анализ методики, предложенной Министерством регионального развития Российской Федерации

Преимущества	***Недостатки***
• Использование данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах дает наиболее достоверную информацию • Включает относительные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации в целом • Изучение абсолютных и относительных показателей дает наиболее точную информацию о состояние компании • Позволяет оценить влияние различных факторов на изменение прибыли, что важно для принятия дальнейших управленческих решений • Частично применяется зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости предприятия • Учитывает индивидуальные особенности	• Не имеет четких критериев для установления типа финансовой устойчивости • В группе показателей эффективности не установлены нормативные значения, что не позволяет в полной мере оценить состояние компании • Достаточно сложная процедура расчета

Источник: составлено автором на основе данных, изложенных в 1.1 данной работе

Таким образом, основным преимуществом данного метода является полнота обзора финансового положения организации, что дает наиболее достоверную оценку финансовой устойчивости компании.

Представим характеристику метода оценки финансовой устойчивости компании, предложенную А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным, Е.В. Негашевым. Результаты также представлены в табличном виде.

Таблица 5.

Анализ методики, предложенной А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным, Е.В. Негашевым

Преимущества	***Недостатки***
• Позволяет точно установить тип финансовой устойчивости благодаря четким критериям • Предоставляет наиболее наглядную интерпретацию результатов • Не требует специальных знаний для расчета показателей • Наиболее удобен для использования • Не требует много времени для расчета	• Является краткосрочным анализом, так как запасы в течения года могут быть переведены в денежные средства • Не включает относительные показатели, что не дает возможность оценить эффективность деятельности предприятия в целом, а также дать перспективную оценку • Использование в качестве основного источника информации о деятельности предприятия только данных бухгалтерского баланса существенно сужает круг ответов на важные, с точки зрения экономической эффективности, вопросы • Использование для анализа только таких категорий, как запасы и источники средств для формирования запасов, не позволяет произвести полный анализ всех факторов, влияющих на финансовую устойчивость • Не учитывает индивидуальные особенности

Источник: составлено автором на основе данных, представленных в п. 1.2 данной работы

Основным преимуществом данной методики является простота ее использования. Однако оценку, полученную в ходе проведения данного метода, нельзя назвать достоверной, так как многие существенные факты о деятельности компании не включены.

Таким образом, на основе анализа преимуществ и недостатков каждого метода оценки финансовой устойчивости можно сделать вывод, что с точки зрения достоверности, полноты обозрения, долгосрочного прогнозирования наиболее привлекательным методом оценки финансовой устойчивости является метод, разработанный Министерством регионального развития Российской Федерации.

По мнению автора данной работы, для наиболее полного сравнительного анализа двух выбранных методик необходимо использовать их на практике. В данной работе рассчитана финансовая устойчивость открытого акционерного общества «РОТ ФРОНТ» - одного из ведущих производителей шоколадных изделий.

Но основе данных, полученных в результате применения методики Минрегионразвития:

- Значение коэффициента финансовой устойчивости свидетельствует о том, что менее 1/3 источников финансирования коммерческой организации является долгосрочной. Это отрицательно влияет на финансовую устойчивость компании, так как финансирование краткосрочными источниками не дает уверенности в том, что предприятие сможет погасить свои обязательства вовремя.
- Выполнение нормативного значения коэффициента финансовой зависимости свидетельствует о низкой зависимости организации от внешних займов, а следовательно о низком риске неплатежеспособности.
- Более половины внеоборотных активов сформированы за счет долгосрочных источников финансирования, а собственный капитал более, чем

в 3 раза превышает заемный, что говорит, о нормальной финансовой устойчивости.

- Кроме того, ОАО «РОТ ФРОНТ» способно отвечать по обязательствам по уплате процентов по кредитам и займам, причем не только на данный момент времени, но и в долгосрочной перспективе.
- Анализ показателей эффективности деятельности показал, что в целом предприятие рентабельно, хотя многие из показателей ниже средних по России.

Таким образом, финансовую устойчивость ОАО «РОТ ФРОНТ» можно определить как нормальную. Однако необходимо пересмотреть политику привлечения внешних источников финансирования с целью улучшения ситуации с долгосрочными источниками финансирования.

Как и анализ, полученный с помощью методики Минрегонразвития РФ, данный метод показал, что компания не способна финансировать свои запасы долгосрочными источниками. Однако, согласно классификации, установленной авторами данного метода, ОАО «РОТ ФРОНТ» относится к организациям с нормальной финансовой устойчивостью.

О нормальной финансовой устойчивости ОАО «РОТ ФРОНТ» свидетельствует и анализ, полученный при помощи программы «ИНЭК – Аналитик». Данная программа установила, что организации имеет возможности привлекать дополнительные источники финансирования без риска потери финансовой устойчивости.

Рассмотренные методы имеют как преимущества, так и недостатки. Однако практическое применение обоих методов показало, что метод оценки финансовой устойчивости, предложенный Министерством регионального развития Российской Федерации, дает наиболее комплексную оценку состояния организации, что позволяет менеджерам принимать эффективные управленческие решения.

Однако для быстрого анализа финансовой устойчивости лучше подойдет метод, разработанный А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным, Е.В. Негашевым. Он не вникает вглубь финансовой деятельности, однако дает те же результаты, что и полное изучение.

Таким образом, выбор метода оценки финансовой устойчивости организации должен зависеть от конкретно поставленной цели анализа:

1. Полная долгосрочная оценка - метод Минрегионразвития РФ
2. Краткий анализ – метод А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашева.

Литература

I. Нормативно – правовые акты

1. Методика расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований инвестиционного фонда российской федерации

II. Монографии, коллективные работы, диссертации:

2. Шеремет АД., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.; ИНФРА-М, 2000. – 208 С.

III. Интернет-ресурсы:

3. Spark.ru
4. Официальный сайт ОАО «РОТ ФРОНТ»

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

FINANCIAL MANAGEMENT OF GOVERNMENT INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF BUDGET REFORM

Усачева С.Ю.
магистрант Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Научный руководитель: д.э.н., профессор Иванова Н.Г.

Аннотация

Данная работа посвящена управлению финансами государственных (муниципальных) учреждений в условиях проводимой бюджетной реформы, создавшей условия для использования принципов управления частными компаниями в практике учреждений. Показано, что эффективное управление финансово-хозяйственной деятельностью учреждений возможно при сбалансированном управлении результатами и затратами на основе интеграции двух подходов: Balanced Scorecard и Activity-Based Costing.

Ключевые слова: государственные (муниципальные) учреждения, бюджетная реформа, финансовый менеджмент, система сбалансированных показателей, функционально-стоимостной подход, управление затратами.

Abstract

The paper is devoted to the financial management of government institutions in the context of budget reform that created the opportunities to implement best practices of private companies in public sector. It is shown that effective financial management in government institutions can be achieved by balanced results-driven and cost management based on integration of two approaches: Balanced Scorecard and Activity-Based Costing.

Key words: government institutions, budget reform, financial management, Balanced Scorecard, Activity-Based Costing, cost management.

Бюджетная политика государства, эффективность бюджетных расходов, их структура всегда находятся под пристальным вниманием общественности. Решить накопившиеся проблемы в бюджетном секторе была призвана бюджетная реформа, начавшаяся еще в 2004 году и основанная на использовании и адаптации мирового опыта по управлению государственными финансами.

Так как государство несет бремя содержания государственных (муниципальных) учреждений, являющихся основными проводниками политики государства в таких сферах как здравоохранение, образование, культура, то уже тогда стало ясно, что без радикальных изменений основ (прежде всего, финансовых) функционирования учреждений невозможно достичь целей реформы.

Низкая заинтересованность учреждений в экономии бюджетных средств была заложена в их организационно-правовом статусе. Важным шагом к изменению сложившейся ситуации стало принятие федерального закона № 83-ФЗ, создавшего правовые основы стимулы для повышения эффективности деятельности учреждение через развитие конкурентных начал.

Во-первых, для реализации потенциала бюджетных учреждений была изменена форма их финансового обеспечения: произошел отход от сметного финансирования, не создававшего стимулы к оптимизации затрат, к субсидии на выполнение государственного задания, связавшего результаты деятельности учреждений с объемом финансирования. Во-вторых, была предоставлена самостоятельность в распоряжении доходами от предпринимательской деятельности и повышена ответственность учреждений по обязательствам, что стало важным элементом повышения заинтересованности учреждений в результатах деятельности. В-третьих, произошла реструктуризация бюджетного сектора: были сформированы три типа государственных (муниципальных) учреждений. Анализ типов учреждений показывает, что наименее самостоятельными являются казенные учреждения, обладающие минимальными правами по распоряжению

бюджетными средствами и имуществом. Расширенными правами обладают бюджетные и автономные учреждения, для которых считается целесообразным внедрение рыночных механизмов в их деятельность.

Сам процесс реализации реформы учреждений связан с решением множества практических проблем и вызывает немало вопросов, которые на данный момент активно обсуждаются в экономической литературе. Тогда как вопрос поиска путей улучшения управления финансовой деятельностью учреждений еще недостаточно проработан. Перспективным направлением является применение подходов, используемых частными компаниями для повышения своей результативности. При этом применение новых принципов должно учитывать особенности учреждений: различия целей создания коммерческих и некоммерческих организаций, специфическая структура источников финансирования, сильная зависимость от политики государства.

Особенно остро проблема поиска и внедрения лучших практик управления стоит для учреждений здравоохранения, действующих в системе ОМС. Тенденция к переходу на «одноканальное» финансирование системы здравоохранения на основе полных тарифов ОМС означает постепенное снижение субсидирования учреждений со стороны государства. В условиях, когда в Программе государственных гарантий нормативные объемы оказания бесплатной медицинской помощи завышены, а стоимость медицинских услуг наоборот занижена, повышаются риски нехватки финансовых ресурсов не только на инвестиционные нужды, но и на текущие расходы.

На примере СПб ГБУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 33», выбранного в качестве объекта исследования, обосновывается необходимость использования современных методик управления финансами. На основе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ГСП №33 были следующие выводы:

1. Учреждение не справляется с достижением плановых показателей по оказанию как платной, так и бесплатной помощи (рисунок 1).

2. Средства, получаемые от страховых организаций, недостаточны для покрытия всех расходов, связанных с оказанием бесплатных услуг (рисунок 2).

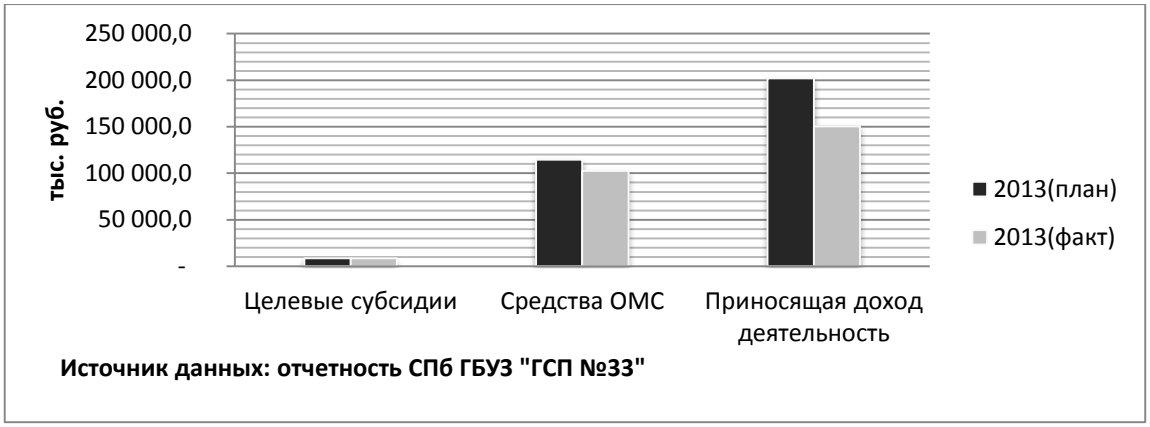


Рисунок 1 – Структура источников финансирования СПб ГБУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 33» в 2013 году

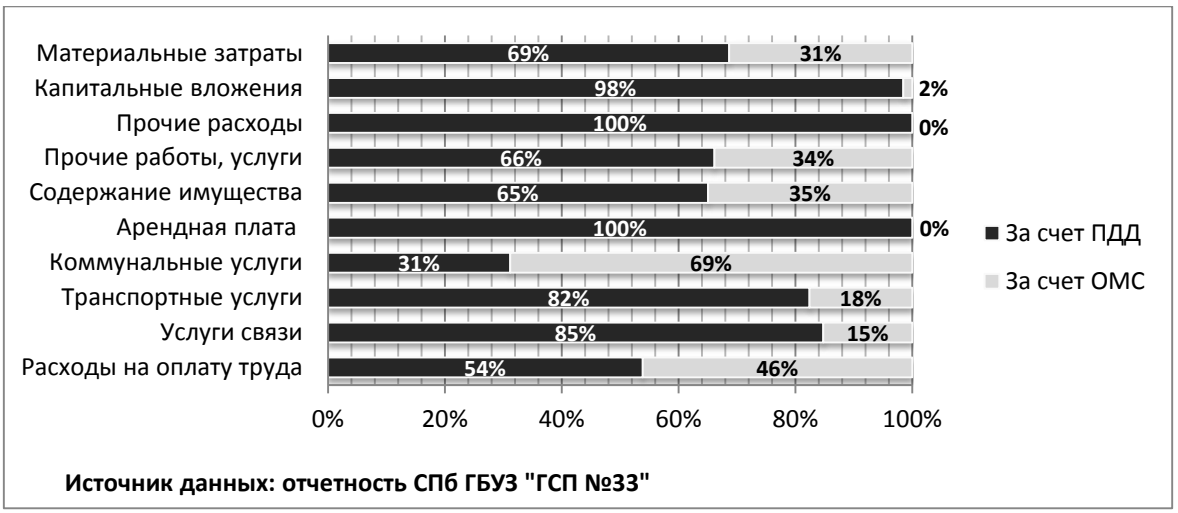


Рисунок 2 – Структура расходов СПб ГБУЗ «Городская стоматологическая поликлиника № 33» по источникам финансирования

Были сформулированы две основные задачи, стоящие перед учреждением: повышение объемов предоставляемых услуг и снижение их себестоимости. Для решения этих задач необходимо сосредоточить усилия на двух аспектах: управление результатами и управление затратами.

Бюджетная реформа соответствует идеям концепции управления по целям (Management by objectives, MBO), достаточно популярного в бизнесе метод, который активно применяется и в зарубежной практике государственного управления. Суть метода заключается в выборе целей развития организации, определении задач, стоящих перед подразделениями и отдельными сотрудниками, поиске оптимальных путей достижения целей, исходя из доступных ресурсов.

Наиболее популярными модификациями концепции управления по целям являются KPI (Key Performance Indicators) и BSC (Balanced Scorecard).

Одной из основных проблем системы здравоохранения на данный момент является мотивационный кризис его участников: отсутствие заинтересованности в результатах своей деятельности. За последние годы эта проблема решается государством путем перехода на систему оплаты труда на основе эффективных контрактов, то есть фактически на уровне собственника сделаны первые шаги по формированию системы материального стимулирования работников учреждений на основе KPI. Можно рекомендовать руководителям учреждений принять локальный нормативный акт, в котором будут утверждены дополнительные показатели для всех категорий работников и разработан индивидуальный порядок осуществления выплат стимулирующего характера.

Однако проведенный анализ расходов на оплату труда работников ГСП № 33 показал, что в условиях необходимости повышения заработной платы медицинских работников (в связи с реализацией майских Указов Президента) возможности оптимизации расходов на оплату труда ограничены. Сложившийся уровень заработной платы медицинских работников существенно ниже целевого и на данный момент любая система материальной мотивации этих категорий работников будет носить номинальный характер. Однако KPI не теряет свою актуальность для административно-управленческого персонала.

Создание стратегии становится важным шагом на пути повышения конкурентоспособности ГСП №33 на рынке стоматологических услуг. Система сбалансированных показателей (BSC), обеспечивающая реализацию стратегии и оперирующая нефинансовыми показателями, является перспективным инструментом *управления результатами* учреждения. Система сбалансированных показателей в практике ГМП №33 также как и традиционная может быть разработана в разрезе четырех перспектив: финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение и развитие.

Несмотря на некоммерческий характер деятельности финансовые показатели должны играть важную роль в процессе управления учреждением. Традици-

онно финансовыми показателями, используемыми для построения системы сбалансированных показателей, являются показатели рентабельности, связывающие полученные и потраченные финансовые ресурсы. Для ГСП №33, например, применим показатель рентабельности продаж в разрезе услуг, при этом для бесплатно оказываемых услуг в рамках ОМС его можно вычислить по формуле:

$$\text{Рентабельность}_{\text{ОМС}} = \frac{\text{Средства ОМС по нормативу} - \text{Себестоимость услуги}}{\text{Средства ОМС по нормативу}} * 100\%.$$

Руководство учреждением не может влиять на расчет норматива ОМС, поэтому управлять этим показателем можно только через управление себестоимостью, то есть затратами. Согласно проведенным расчетам рентабельности продаж бесплатных и платных услуг составили -2,3% и -17,4% соответственно. Фактическая убыточность учреждения при оказании основных услуг покрывается за счет доходов от иной приносящей доход деятельности, что негативно отражается на инвестиционных возможностях учреждения.

При определении себестоимости услуг возникают вопросы формирования справедливой себестоимости. Существующая в учреждении система определения себестоимости услуги основана на использовании расчетно-аналитического метода:

$$З_{усл} = \frac{З_{учр}}{Ф_{р.вр.}} * Т_{усл},$$

где $З_{усл}$ - затраты на оказание единицы платной услуги, $З_{учр}$ – сумма всех затрат учреждения за период времени, $Ф_{р.вр.}$ – фонд рабочего времени основного персонала учреждения за тот же период времени, $Т_{усл}$ – норма рабочего времени, затрачиваемого основным персоналом на оказание платной услуги.

Алгоритм расчета себестоимости на основе этого метода прост и хорошо применим для тех услуг, в оказании которых в равной мере задействован весь основной персонал учреждения. Но для услуг, требующих специфических трудовых и материальных ресурсов, стоит применять метод прямого счета, в основе которого лежит прямой учет всех ресурсов, непосредственно потребляемых в процессе оказания услуги.

В рамках исследования была рассчитанная себестоимость услуги «Приварка одного пластмассового зуба» методом прямого счета, полученное значение сопоставлено с данными калькуляции, полученной из отчетности учреждения, где одна единица услуги приносит 110 руб. прибыли. Результаты расчета наоборот показали, что при сохранении существующих затрат и цены данная услуга фактически убыточна. Однако метод прямого счета не лишен недостатков: искажение себестоимости возникает при распределении косвенных затрат.

Для более глубокого понимания структуры себестоимости и поиска возможных путей ее оптимизации целесообразно использование АВС-метода, который позволяет рассчитать реальную себестоимость услуги через определение стоимости процессов, необходимых для ее предоставления. С его помощью можно выявлять излишние затраты , оптимизировать структуру затрат в разрезе процессов. Например, выявить трудоемкие процессы, оптимизировать которые можно через применение нового оборудования. А также на основе данных, полученных на основе АВС-подхода, можно создать систему показателей, позволяющих оценивать эффективность использования ресурсов, и увязать их со стратегией учреждения (интеграция АВС-подхода и BSC).

Таблица 3 – Возможности системы управления финансово-хозяйственной жизнью учреждения на основе интеграции элементов разных подходов

Проблемы	**KPI**	**BSC**	**ABC**	**BSC+ ABC**
Управление результатами				
Оперативное управление	+	+		+
Ориентация на стратегию		+		+
Мотивация персонала	+	+		+
Управление ресурсами и затратами				
Оптимизация использования ресурсов			+	+
Управление затратами			+	+

Таким образом, интегрированная система на основе управления результатами и затратами (таблица 9) позволит построить эффективную систему управления финансами учреждения, повысить обеспеченность ГСП №33 финансовыми ресурсами и обеспечить конкурентоспособность учреждения. Однако стоит отметить, что на практике реализация идей этих подходов представляет

собой трудную задачу, требующую привлечения экспертов, совершенствования управленческого учета и внедрения новых информационных систем.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (от 31.07.1998) [Текст]: офиц. текст // www.consultant.ru

2. Об утверждении Концепции реформирования бюджетного процесса в РФ: Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249.

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Текст]: федер. закон от 08 мая 2010г. N 83-ФЗ // www.consultant.ru

4. Государственные (муниципальные) учреждения в условиях реформы бюджетного сектора [Текст]: Колл. авторов: Н.Г. Иванова и др. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2013.– 160 с.

5. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия алгоритмы, показатели [Текст]: учеб. пособие. – М.: Проспект, КНОРУС, 2010. –768 с.

6. Романовский М.В. Корпоративные финансы[Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2011 г. — 592 с.

7. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст]: пер. с анг. – М.: Олимп-Бизнес,2003

8. Перспективы программного бюджета: экспертное обсуждение [Текст]// Финансы. – №8. – 2013. – С.80.

9. Ednan Aevaz. The use of time-driven Activity-Based Costing and analytic hierarchy process method in Balanced Scorecard implementation [Текст]/ International journal of business management. – 2011. – Vol. 6 – No. 3.

10. AM Elmezughi. The relationship between Activity-Based Costing and the Balanced Scorecard and their combined effect on organizational performance [Электронный ресурс]/ AM Elmezughi – Режим доступа:. http://eprints.usq.edu.au

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВЛИЯНИЯ

INSURANCE COMPANIES AND REGIONAL ECONOMY: BASIC ASPECTS OF INTERACTION AND INFLUENCE

Яковлева А.С.
ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», Чебоксары

Научный руководитель: к.э.н., доцент Березина Н.В.

Аннотация

В данной работе изучается взаимное влияние страховых компаний и региональной экономики, которое имеет непосредственное отношение к экономическому развитию регионов и перспективам деятельности страховщиков на рынке.

Annotation

This paper examines the mutual influence of insurance companies and the regional economy, which is closely related to the economic development of the regions and the prospects for the business of insurers in the market.

Ключевые слова: страховые компании, страховые премии, страховые выплаты, региональная экономика, валовой региональный продукт.

Key words: insurance companies, premiums, insurance payments, regional economy, gross regional product.

Страховые компании и кредитные организации, осуществляя свои специфические функции, формируют в той или иной мере инвестиционные ресурсы для различных отраслей экономики, а также способствуют повышению либо сохранению на прежнем уровне конечного потребления домашних хозяйств. Данные изменения в совокупности стимулируют рост ВРП.

Однако главное назначение страховых компаний заключается в том, что они защищают экономических агентов от различного рода рисков, позволяя им сохранять имеющиеся активы в экономике от несчастных случаев и не прерывать достижение стратегических целей развития.

Для регионов, испытывающих в настоящее время трудности в обеспечении доходами собственных расходов, в привлечении внешних инвестиций, важна способность региональных финансовых организаций аккумулировать денежные средства внутри регионов. Страховые компании и кредитные организации в той или иной мере обеспечивают потребности хозяйствующих субъектов в инвестиционных ресурсах, следовательно, логично рассматривать страховые премии и депозиты (вклады) физических и юридических лиц в качестве источников инвестиций в региональную экономику.

Регрессионный анализ оценки влияния собранных страховых премий и привлеченных вкладов (депозитов) физических и юридических лиц в регионах Приволжского федерального округа на рост ВРП показал, что в большинстве регионов объем собранных страховых премий не оказывает существенного влияния на динамику ВРП (табл. 1), что свидетельствует о второстепенной после кредитных организаций роли страховщиков в регионах после кредитных организаций в решении проблем инвестиционного развития территорий и о специфической функции страховых компаний на финансовом рынке.

Таблица 1

Результаты регрессионного анализа

Регион	Уравнение	Уровень значимости		Критерий Дарбина-Уотсона	Коэффициент детерминации
		СП	Д		
Башкортостан	ВРП=0,109*СП+0,895*Д	0,47	0,00	1,63	0,84
Татарстан	ВРП=0,402*СП+0,613*Д	0,00	0,00	2,93	0,99
Удмуртия	ВРП=0,031*СП+0,999*Д	0,81	0,00	1,30	0,95
Чувашия	ВРП=1,227*СП-0,272*Д	0,17	0,75	0,61	0,92
Пермский край	ВРП=0,072*СП+0,952*Д	0,27	0,00	1,58	0,98
Нижегородская обл.	ВРП=0,117*СП+0,973*Д	0,10	0,00	2,62	0,97
Самарская обл.	ВРП=0,474*СП+0,513*Д	0,08	0,06	2,12	0,94
Саратовская обл.	ВРП=0,224*СП+0,802*Д	0,01	0,00	1,92	0,99
Ульяновская обл.	ВРП=-0,098*СП+0,922*Д	0,38	0,00	0,92	0,93

Примечание: рассчитано автором на основе данных Росстата http://www.gks.ru/

В регионах, где отсутствуют региональные страховщики, говорить о влиянии страховщиков на экономику данных регионов с точки зрения увеличения инвестиций не приходится, поскольку формируемые филиалами федеральных компаний страховые резервы уходят из субъектов и размещаются в активы, не имеющие никакого отношения к регионам.

Что же касается Чувашии, то оценить влияние страховых компаний и кредитных организаций данным способом невозможно, ввиду нарушения исходных предпосылок МНК. Поэтому, чтобы определить степень влияния страховых премий на ВРП, сравниваются структуры страховых портфелей страховщиков Чувашии и Самарской области (как региона, где страхование стимулирует рост ВРП) (табл. 2).

Таблица 2

Структура страхового портфеля страховщиков Чувашии и Самарской области, %

Субъект	Добровольное страхование, в т. ч:						Обязательное страхование	
	всего		личное		имущественное		всего	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Чувашия	12,9	100	1,5	22,2	11,5	77,8	87,1	-
Самарская обл.	33,0	83,9	6,3	18,2	26,7	65,7	67,0	16,1

Примечание: рассчитано автором на основе данных Росстата http://www.gks.ru/

Малый объем добровольного страхования, приходящийся на региональные страховые компании Чувашии, а также отсутствие обязательных видов страхования, которыми бы занимались региональные страховщики, приводят к незначительному влиянию на экономику.

Страховые компании обеспечивают стабильность в экономике путем предоставления страхового покрытия и осуществления страховых выплат страхователям, выгодоприобретателям, застрахованным лицам. Оценка масштабности деятельности страховщиков позволяет судить о степени влияния на уровень благосостояния населения.

Так, с вероятностью 95,6% можно утверждать, что в 2014 г. плотность страхования в Чувашии превысит показатель 2012 г. и в среднем может составить 2783,54 р. на человека (табл. 3). Однако данное значение меньше, чем в среднем по ПФО за 2011 г. Увеличение же страховых премий на душу населения с точки зрения самого региона будет благотворно влиять на социальную сферу, на инвестиционный климат территории в целом.

Проникновение страхования с вероятностью 59,5% превысит значение показателя за 2012 г. и установится, возможно, на уровне выше, чем 1,35%. Низкое значение показателя может быть связано с использованием в расчете страховых премий за 2014 г. среднегодового темпа роста. В целом, состояние страхового рынка региона улучшится, но его влияние на экономику останется незначительным.

Таблица 3

Результаты имитационного моделирования

Показатель	ВРП	Численность населения	Страховые премии	Проникновение страхования	Плотность страхования
Среднее	255286,5	1238,129	3446,387	1,350	2783,54
Стандартное отклонение	2855,974	1,099	349,957	0,137	282,604
Коэффициент вариации	0,011	0,001	0,102	0,101	0,102
Минимум	246364,883	1234,473	2508,063	0,974	2027,481
Максимум	264577,408	1241,975	4516,456	1,752	3647,288
Число случаев, превышающих значения показателей за 2012 г. (проникновение страхования – 1,321%, плотность страхования – 2272,972 р.), при проведении 1000 испытаний				595	956

Примечание: рассчитано автором на основе данных ЦБ РФ http://www.cbr.ru/ и Росстата http://www.gks.ru/

Страховые компании – поставщики капитала в экономику. От эффективности мер поддержки развития страхового рынка со стороны федеральных и региональных властей зависит возможность страховщиков поддерживать темпы роста экономики, реализация идей создания международного финансового центра в России.

При определении степени влияния экономики страны на страховой рынок в качестве основных факторов, определяющих динамику страховых премий, выплат обычно рассматривают: объем ВВП в текущих ценах, инвестиции в основной капитал, индекс промышленного производства, число страховых компаний, средний курс доллара, среднюю номинальную зарплату, среднедушевые денежные доходы, денежные агрегаты – М0, М2. Однако применение показателей для регионального страхового рынка имеет ряд ограничений.

Проверим возможность составления аналогичной модели множественной регрессии для субъекта РФ, Чувашской Республики. В качестве независимых факторов возьмем: среднюю номинальную заработную плату – Х1, инвестиции в основной капитал – Х2, индекс промышленного производства – Х3, объем привлеченных банковских вкладов (депозитов) и иных средств физических и юридических лиц (вместо М2) – Х4, средний курс доллара США – Х5.

Предварительно построим матрицу парных коэффициентов корреляции, охватывающую квартальные данные с 2011 г. по 2013 г. (табл. 4).

Таблица 4

Матрица парных коэффициентов корреляции

	X1	X2	X3	X4	X5	Y
X1	1,000					
X2	0,395	1,000				
X3	0,253	0,397	1,000			
X4	0,965	0,215	0,182	1,000		
X5	0,805	0,368	0,266	0,780	1,000	
Y	0,439	0,201	0,535	0,467	0,429	1,000

Примечание: рассчитано автором на основе данных ЦБ РФ http://www.cbr.ru/ и Чувашстата http://www.chuvash.gks.ru/

По таблице видно, что динамику страховых премий в Чувашии нельзя увязать ни с одним из рассмотренных показателей ввиду их слабой коррелированности. В то же время наблюдается высокая связь между средней номинальной зарплатой и объемом привлеченных банковских депозитов, что свидетельствует о преобладающей роли банков на рынке. Поскольку денежные факторы мало влияют на страховые премии, а из рассмотренных показателей индекс промышленного производства показывает наибольшее значение корреляции, предполагаем, что сфера материального производства задает перспективы роста страховых премий.

В качестве основных факторов будем рассматривать объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» и объем отгруженной продукции по виду деятельности «Обрабатывающие производства», потому что остальные виды деятельности имеют либо ярко выраженный сезонный характер, либо касаются сферы услуг.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» имеет прямую тесную связь со страховыми премиями, а также с другим рассматриваемым фактором, что позволяет включить его в модель в качестве основного регрессора.

Линейная модель регрессии будет иметь следующий вид:

$$y = 310{,}314 + 0{,}059 * x$$

Ст. отклонение: (102,827) (0,014)

t-статистика: 3,02 4,16

На однопроцентном уровне значимости все параметры уравнения являются значимыми. Модель объясняет 63% изменений страховых премий. Рост объема работ по «Строительству» на 1 млн. р. приводит к росту страховых премий на 59 тыс. р. Поскольку рассматриваемый регрессор характеризует также уровень деловой активности в регионе, заключаем, что улучшение социально-экономических показателей Чувашии будет положительно влиять на состояние страхового рынка субъекта.

Литература

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.12.2013) "Об организации страхового дела в Российской Федерации". [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150213/
2. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации". [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160132/
3.Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150175/
4. Ведмедь И.Ю. Влияние макроэкономических факторов на развитие страхового рынка в России. [Текст] / И.Ю. Ведмедь // Страховое дело. – 2010. - № 1. – С. 6-11
5. Ведмедь И.Ю. Анализ основных индикаторов развития страхового рынка Свердловской области в 2010 году с использованием методов имитационного моделирования. [Текст] / И.Ю. Ведмедь // Экономика региона. – 2010. - № 2. – С.207
6. Максимов В.П., Шипицына С.Е., Лёвушкин В.А. Применение эконометрических моделей к описанию регионального страхового рынка. [Текст] / В.П. Максимов, С.Е. Шипицына, В.А. Лёвушкин // Экономика региона. – 2010. - № 4. – С.153
7. Окунев О.Б. Моделирование и прогнозирование развития российского страхового рынка. [Текст] / О.Б. Окунев // Страховое дело. – 2009. - № 12. – С. 3-8.
8.Сулименко А.В. Экономико-статистический анализ детерминантов развития региональных страховых рынков РФ. [Текст] / А.В. Сулименко //Вестник

Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2011. - № 1. – С.54
9. Шипицына С.Е. Моделирование и прогнозирование развития страхового рынка региона. [Текст] / С.Е. Шипицына // Экономика региона. – 2010. - № 2. – С.212
10. Njegomir V., Stojic D. Does insurance promote economic growth: the evidence from ex-yugoslavia region.[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hrcak.srce.hr/file/83216
11. Richterkova Z., Korab P. Impact of insurance sector activity on economic growth – a meta-analysis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://acta.mendelu.cz/pdf/actaun201361072677.pdf
12. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/
13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/
14. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.chuvash.gks.ru/
15. Официальный сайт Медиа-Информацинной Группы «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.insur-info.ru/
16. Официальный сайт Министерства экономического развития Чувашии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gov.cap.ru/Default.aspx?gov_id=24

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ, ПРИЗНАКОВ И ВИДОВ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ КАК ОБЪЕКТА ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

LEGAL ANALYSIS OF DEFINITION, FEATURES AND TYPES OF LIVING ACCOMMODATION AS AN OBJECT OF SALES CONTRACT

Видзяйло Ю.А.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Научный руководитель: кандидат юридических наук Позднышева Елена Витальевна

Аннотация

Выделение законодателем в статье 558 Гражданского кодекса Российской Федерации специальных правил по продаже жилых помещений обусловлено спецификой объекта недвижимости, выступающего в данном случае объектом договора. Для понимания этой специфики необходимо выяснить, что представляет собой жилое помещение, в чем состоит его принципиальное отличие от нежилых помещений и какие виды жилых помещений могут выступать объектом договора купли-продажи.

Ключевые слова

договор купли-продажи жилого помещения, жилое помещение, жилой дом, квартира, комната, часть жилого дома, часть квартиры.

Annotation

Creation of special rules concerning sale of living accommodation and specified in article 558 of Civil Code of the Russian Federation are conditioned upon peculiarity of real estate asset which is the object of this agreement. To understand this peculiarity it is necessary to ascertain what the living accommodation is, to clear up its dissimilarity from non-living premises and define types of living accommodation that may be an object of sale contract.

Key words

contract of sale of living accommodation, living accommodation, dwelling house, apartment, room, part of the dwelling house, part of the apartment.

Введение

Выделение законодателем в статье 558 Гражданского кодекса Российской Федерации[1] (далее – ГК РФ) специальных правил по продаже жилых помещений обусловлено спецификой недвижимого имущества, выступающего в данном случае объектом договора.

Легальное определение понятия «жилое помещение» содержится сегодня в Жилищном кодексе Российской Федерации[2] (далее – ЖК РФ). Но это определение слишком далеко от совершенства. Оно не раз подвергалось вполне обоснованной критике со стороны ученых[3], ведь выделяемые в нем признаки не позволяют четко разграничить жилые и нежилые помещения. Проблема отграничения жилых помещений от нежилых обостряется еще и в связи с тем, что действующее законодательство не содержит определения понятия «нежилое помещение», не называет его признаки.

Учитывая, что жилое помещение – это обобщающее понятие, а объектом договора купли-продажи выступают конкретные виды таких помещений, особое значение имеет определение понятия и признаков каждого из них. Проблемой здесь является как установление самого перечня видов жилых помещений, так и формулирование их дефиниций. В частности, нерешенным остается вопрос о том, что представляют собой часть жилого дома и часть квартиры как объекты купли-продажи. Весьма неоднозначно формулируются определения понятий «комната» и «квартира».

Попытка решить обозначенные проблемы предпринимается в проекте Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую,

[1] См.: Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // СЗ РФ. – 29.01.1996. – № 5. – ст. 410.

[2] См.: Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ // СЗ РФ. – 03.01.2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 14.

[3] См., н-р: Иванов А.А. Вопросы недвижимости в новом Жилищном кодексе РФ / Хозяйство и право. – 2005. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс»; Макеев П.В. О роли категории предназначенности в определении понятия жилого помещения / Семейное и жилищное право. – 2010. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс».

вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[4] (далее - законопроект). Он предлагает множество нововведений в части регулирования вопросов права собственности на здания и помещения. В частности, в нем даются определения таких важнейших понятий как «помещение», «вспомогательное помещение», «нежилое помещение», которые активно используются в действующем законодательстве, но легальных дефиниций не имеют. Но самое главное, в нем по-новому трактуется понятие «жилое помещение», дается иная классификация таких помещений, иначе определяются понятия каждого из видов жилых помещений.

Целью настоящей работы является правовой анализ понятия, признаков и видов жилого помещения как объекта договора купли-продажи.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи: подробно рассмотреть и проанализировать понятие жилого помещения как объекта договора купли-продажи в действующем законодательстве и законопроекте; выявить такие признаки жилого помещения, которые принципиально отличают его от нежилых помещений; исследовать перечень видов жилых помещений, имеющийся в действующем законодательстве и предлагаемый законопроектом; подвергнуть анализу определения каждого из видов жилых помещений, могущих выступать объектом купли-продажи.

Информационную базу исследования составляют, прежде всего, Гражданский кодекс Российской Федерации, Жилищный кодекс Российской Федерации, а также труды А.А. Иванова, И.Д. Кузьминой, П.В. Макеева, И.А. Дроздова, А.В. Халдеева, М.А. Шлотгауэр и других авторов.

Методологическую основу исследования составляет диалектический (всеобщий) метод познания объективной действительности. Также использовались логический, системный, формально-юридический и сравнительно-правовой методы исследования.

[4] См.: Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.04.2012) // СПС «КонсультантПлюс».

Исследование имеет важную практическую значимость, ведь точно и грамотно сформулированные определения используемых в законодательстве понятий позволяют в случае спора определить юридический статус конкретного объекта и, соответственно, правовые нормы, подлежащие применению.

Глава I. Понятие и признаки жилого помещения

Легальное определение жилого помещения закреплено в ст. 15 ЖК РФ: «жилым помещением признается изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства)». Из приведенной дефиниции следует, что понятие жилого помещения раскрывается через термин «помещение» с указанием трех признаков, которые, по мнению законодателя, достаточны для того, чтобы считать его жилым: изолированность, недвижимый характер, пригодность для постоянного проживания граждан.

В юридической литературе неоднократно обращалось внимание на несовершенство данного определения. Не раз отмечалось и то, что первые два признака в определении понятия жилого помещения – изолированность и недвижимый характер – свойственны любому помещению, а не только жилому[5].

Стоит подчеркнуть, что действующее законодательство не содержит определения понятия «помещение», хотя использует этот термин довольно часто (п. 4 ст. 218, п. 1 ст. 227, п. 1 ст. 290 и т.д.). Жилое, равно как и нежилое помещение – разновидности помещений. Сформулировать определение каждого из этих понятий было бы гораздо проще, опираясь на дефиницию помещения в целом. В таком случае потребовалось бы указать лишь конкретные признаки, существенным образом отличающие жилые помещения

[5] См.: Иванов А.А. Вопросы недвижимости в новом Жилищном кодексе РФ / Хозяйство и право. – 2005. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс»; Макеев П.В. О роли категории предназначенности в определении понятия жилого помещения / Семейное и жилищное право. – 2010. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс».

от нежилых. Поэтому мы считаем, что в законодательстве необходимо прописать дефиницию помещения.

Определение этому понятию пытаются дать разработчики законопроекта. Помещение, по их мнению - это часть здания или сооружения, ограниченная трехмерным замкнутым контуром, пригодная для использования (п. 1 ст. 298 ГК РФ в редакции законопроекта). Не вдаваясь в подробный анализ указанного определения, отметим лишь, что термин «помещение» используется в законопроекте не как обобщающее, универсальное понятие, подразумевающее и здание (сооружение), и помещения в нем, а употребляется в узком смысле. Иными словами, законопроект разграничивает понятия «здание» и «помещение», в то время как действующее законодательство эти понятия смешивает, создавая некоторую путаницу. Так, в ЖК РФ понятие «жилое помещение» используется как общее для жилого дома, представляющего собой здание, квартиры, являющейся частью здания – многоквартирного дома, и комнаты, выступающей частью квартиры. Поскольку в русском языке слово «помещение» означает «внутренность здания, место, где кто-либо или что-либо помещается»[6], нам представляется обоснованным разграничение в законопроекте указанных понятий.

Кроме того, наряду с термином «помещение» законопроект определяет понятие вспомогательного помещения, которое употребляется и в действующем законодательстве, в частности, при определении отдельных видов жилых помещений. Законопроект признает помещение вспомогательным, если оно предназначено исключительно или преимущественно для обслуживания других помещений (п. 5 ст. 298 ГК РФ в редакции законопроекта).

Итак, определив помещение как часть здания или сооружения, необходимо отыскать такие специфические черты жилых помещений, которые отграничивают их от помещений нежилых, также могущих выступать объектом договора купли-продажи.

---

[6] См.: Ожегов С.И. Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – С. 559.

По мнению ряда ученых[7], именно третий указанный в легальном определении жилого помещения признак – пригодность для постоянного проживания граждан – позволяет отличить жилые помещения от нежилых. Правда другие авторы[8] утверждают, что критерием деления помещений на жилые и нежилые должен выступать другой признак – предназначенность для постоянного проживания граждан, о котором отдельно говорится в ст. 17 ЖК РФ, а также в п. 2 ст. 288 ГК РФ. А некоторые исследователи[9] называют оба этих признака – и предназначенность, и пригодность.

Для того чтобы разобраться в данном дискуссионном вопросе, предлагаем вновь обратиться к нормативному определению понятия «жилое помещение». В п. 2 ст. 15 ЖК РФ указано, что жилым «признается» помещение, которое пригодно для постоянного проживания граждан, на что справедливо обращает внимание А.В. Халдеев[10]. Кроме того, в ст. 15 ЖК РФ неоднократно упоминается о признании помещения жилым или нежилым.

Поэтому можно сделать вывод, что юридическая процедура признания (то есть оценки соответствия помещения санитарным, техническим и иным правилам и нормам и, соответственно, подтверждения его пригодности для постоянного проживания граждан) является неотъемлемым этапом для приобретения помещением статуса жилого помещения. Иначе говоря, помещение получает статус жилого и включается в жилищный фонд РФ лишь в результате признания его в установленном порядке пригодным для постоянного проживания граждан.

Для аргументации своей позиции приведем следующий пример. Часто встречается ситуация, когда расположенное садовом земельном участке капитальное строение по своим характеристикам является пригодным для постоянного проживания граждан (отвечает санитарным, техническим и иным правилам и нормам). Однако до тех пор, пока данное строение не пройдет

---

[7] См., н-р: Дроздов И.А. Понятие жилого помещения / Закон. – 2006. – № 8. // СПС «КонсультантПлюс».
[8] См., н-р: Кузьмина И.Д. Понятие жилого помещения / Российская юстиция. – 2001. – № 9. // СПС «КонсультантПлюс».
[9] См., н-р: Борисенко А.В. Жилая недвижимость как объект купли-продажи // Законность. – 2004. – № 2. – С. 43.
[10] См.: Халдеев А.В. О правовой модели жилого помещения в Жилищном кодексе РФ // Журнал российского права. – 2006. – № 8. – С. 110.

юридическую процедуру признания, у него отсутствует статус жилого помещения. Так что с юридической точки зрения именно прохождение процедуры признания и включение в жилищный фонд РФ делает помещение жилым.

Интересен также тот факт, что помещение может формально иметь статус жилого помещения, но фактически быть непригодным для проживания. В этом следует согласиться с И.Д. Кузьминой, которая говорит о том, что «жилыми несомненно остаются помещения, непригодные для проживания, но не исключенные из состава жилищного фонда в установленном порядке»[11]. То есть до тех пор, пока фактически непригодное для проживания жилое помещение не прошло обратную процедуру – признания его непригодным для проживания и исключения его из жилищного фонда – оно с формальной точки зрения сохраняет статус жилого. Это еще раз свидетельствует о чрезвычайно важной роли процедуры признания в разграничении жилых и нежилых помещений.

Исходя из сказанного, можно сделать следующий вывод: признаки изолированности, недвижимого характера и пригодности для постоянного проживания граждан являются, прежде всего, признаками, необходимыми, служащие основанием для признания помещения жилым. И неправомерно говорить о том, что все помещения, которым эти признаки присущи, автоматически являются жилыми. Следовательно, данные признаки не позволяют четко разграничить жилые и нежилые помещения, в то время как факт успешного прохождения помещением процедуры признания его жилым и включения его в жилищный фонд РФ позволяет это сделать.

Прежде чем перейти к анализу категории «предназначенность», выделяемой некоторыми учеными[12] в качестве критерия разграничения жилых и нежилых помещений, необходимо обратить внимание на следующее. Как отмечалось ранее, законопроект № 47538-6 предлагает по-новому понимать

---

[11] См.: Кузьмина И.Д. Понятие жилого помещения / Российская юстиция. – 2001. – № 9. // СПС «КонсультантПлюс».

[12] См., н-р: Борисенко А.В. Жилая недвижимость как объект купли-продажи // Законность. – 2004. – № 2. – С. 43; Кузьмина И.Д. Понятие жилого помещения / Российская юстиция. – 2001. – № 9. // СПС «КонсультантПлюс».

жилое помещение. Отказываясь от имеющейся в настоящий момент дефиниции, разработчики законопроекта определяют жилое помещение просто как помещение, предназначенное для проживания граждан. В свою очередь, под нежилым помещением законопроект понимает помещение, предназначенное для целей, не связанных с проживанием граждан. Как видим, законопроект дает определения, используя вышеупомянутый признак предназначенности. А теперь попробуем разобраться, что он означает.

Согласно ст. 17 ЖК РФ, жилое помещение предназначено для проживания граждан. Аналогичное положение еще до принятия Жилищного кодекса нашло свое закрепление в ст. 288 ГК РФ. Анализ юридической литературы показал, что категория «предназначенность» может пониматься по-разному.

Так, И.Д. Кузьмина понимает под предназначенностью жилого помещения изначальную, заданную проектировщиками и строителями функцию, цель его создания. «Назначение вновь строящегося здания, – пишет И.Д. Кузьмина, – задается с самого начала в проектной документации»[13]. В данном случае сложно оспорить позицию указанного автора, поскольку приставка «пред» в русском языке имеет значение: впереди, ранее чего-нибудь[14]. Поэтому термин «предназначенность» действительно можно толковать так, как делает это И.Д. Кузьмина.

Как отмечает сама И.Д. Кузьмина, помещения, предназначенные для проживания, проектируются и сооружаются либо возникают в результате переустройства и перепланировки в соответствии с описаниями, которые содержатся в строительных нормах и правилах, регулирующих проектирование и строительство жилых помещений. Подобным же образом понимают предназначенность и другие авторы[15], отмечая, что как при проектировании объекта строительства, так и при разработке проекта переустройства и (или)

[13] См.: Кузьмина И.Д. Понятие жилого помещения / Российская юстиция. – 2001. – № 9. // СПС «КонсультантПлюс».

[14] См.: Ожегов С.И. Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – С. 579.

[15] См.: Макеев П.В. О роли категории предназначенности в определении понятия жилого помещения / Семейное и жилищное право. – 2010. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс»; Халдеев А.В. О правовой модели жилого помещения в Жилищном кодексе РФ // Журнал российского права. – 2006. – № 8. – С. 114.

перепланировки закладываются такие характеристики, которые впоследствии, по окончании строительства либо переустройства и (или) перепланировки, позволяют ему стать жилым помещением. Но таким образом получается, что предназначенность сводится к обеспечению пригодности объекта для постоянного проживания по окончании строительства либо переустройства и (или) перепланировки.

На наш взгляд, предназначенность в указанном выше понимании – как некая изначальная цель создания объекта – не подходит на роль признака, принципиальным образом отличающего жилые помещения от нежилых. Для наглядности приведем следующий пример, удачно предложенный П.В. Макеевым: жилое помещение переведено в установленном порядке в нежилое без проведения переустройства и перепланировки[16]. Изначально оно создавалось, предназначалось для проживания людей. Поскольку переустройство и (или) перепланировка проведены не были, то фактически по всем своим характеристикам оно продолжает быть пригодным для постоянного проживания граждан. Но юридически оно уже не является жилым, хотя сохранена и первоначальная цель создания, и пригодность.

Более того, представляется, что категория «предназначенность» используется законодателем и разработчиками законопроекта в ином значении, чем то, которое было рассмотрено выше.

Начнем с того, что из анализа текстов п. 1 ст. 17 ЖК РФ и абз. 1 п. 2 ст. 288 ГК РФ можно сделать следующий вывод: признак предназначенности является неотъемлемой характеристикой помещения, уже признанного жилым. В указанных нормах законодатель прямо говорит о том, что жилое помещение – то есть помещение, которое уже обладает статусом жилого – предназначено для проживания граждан.

Далее видим, что в пп. 2-3 ст. 17 ЖК РФ законодатель указывает на пределы использования жилого помещения: так, например, запрещается размещение в жилых помещениях промышленных производств. Еще более

[16] См.: Макеев П.В. О роли категории предназначенности в определении понятия жилого помещения / Семейное и жилищное право. – 2010. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс».

интересен анализ ст. 288 ГК РФ, где в п. 1 говорится об обязанности собственника использовать принадлежащее ему жилое помещение по назначению, а в п. 2 – об использовании его как для личного проживания и проживания членов своей семьи, так и о возможности сдачи его на основании договора другим лицам, но тоже для проживания. Кроме того, следует обратить внимание на п. 2 ст. 671 ГК РФ (статья посвящена договору найма), где сказано, что юридическое лицо может использовать жилое помещение только для проживания граждан.

С учетом вышеизложенного, представляется обоснованным вывод о том, что термин «предназначенность» употребляется законодателем в следующем значении: жилое помещение «должно использоваться» для проживания граждан; жилое помещение «разрешено использовать только» для проживания граждан. Правда в п. 2 ст. 17 ЖК РФ законодатель несколько расширяет пределы эксплуатации жилого помещения и позволяет использовать его для осуществления профессиональной или индивидуальной предпринимательской деятельности, но как сопутствующей проживанию и при условии соблюдения прав и законных интересов других граждан и требований, которым должно отвечать жилое помещение.

Вместо понятия «предназначенность» даже более правильно было бы использовать термин «целевое назначение», под которым следует понимать разрешенное законом направление использования помещения, получившего статус жилого. В данном случае действует правило: «что не разрешено, то запрещено». Жилое помещение может не использоваться вовсе. Но за использование жилья не по целевому назначению устанавливается ответственность в ст. 293 ГК РФ.

Итак, признак предназначенности является неотъемлемой характеристикой помещения, уже признанного в установленном порядке жилым и включенного в жилищный фонд РФ. Иными словами, этот признак вытекает из самого статуса помещения как жилого.

На основании вышеизложенного приходим к выводу о том, жилые помещения отличаются от нежилых лишь своим формальным статусом,

предполагающим их включение в жилищный фонд РФ, и обусловленной этим статусом обязанностью использовать указанные помещения исключительно для проживания граждан. Признак пригодности для постоянного проживания граждан является лишь необходимым условием признания помещения жилым, и никак не подходит на роль критерия, принципиальным образом отличающего жилые помещения от нежилых.

Поэтому представляется, что жилое помещение нужно определить как помещение, включенное в установленном порядке в жилищный фонд РФ и предназначенное для проживания граждан. Соответственно, под нежилым помещением должно пониматься помещение, не включенное в жилищный фонд РФ и предназначенное для целей, не связанных с проживанием граждан.

Глава II. Виды жилых помещений как объекты договора купли-продажи

Перейдем к рассмотрению видов жилых помещений, могущих выступать объектом купли-продажи.

Законопроект № 47538-6, в сравнении с действующим законодательством, вводит новое деление жилых помещений на виды (ст. 298.2 в редакции законопроекта). Исходя из разграничения в законопроекте понятий «здание (сооружение)» и «помещение», видами жилых помещений выступают лишь квартира и комната. Получается, что такое деление идет вразрез с ЖК РФ, в котором упоминаются также жилой дом, часть жилого дома и часть квартиры.

Сразу следует отметить, что законопроект не исключает жилой дом из числа объектов права собственности (например, жилой дом упоминается в ст. 298.3 ГК РФ в редакции законопроекта). Соответственно, он может выступать и объектом договора купли-продажи. Очевидно, что регулирование вопросов права собственности на жилой дом по замыслу разработчиков законопроекта будет осуществляться нормами отдельной главы 19.3 «Право собственности на здания и сооружения». Однако возникает вопрос: как будет соотноситься классификация, предложенная в законопроекте, с классификацией,

содержащейся сегодня в Жилищном кодексе РФ? И самое главное: какой термин следует использовать в качестве обобщающего для жилого дома, квартиры и комнаты? Например, в статье 558 ГК РФ говорится об особенностях продажи жилых помещений. Глава 35 ГК РФ называется «Наем жилого помещения». Понятно, что объектом этих договоров может выступать и жилой дом. Представляется, что в качестве обобщающего для объектов, включенных в жилищный фонд Российской Федерации, должно использоваться другое понятие, например, «жилая недвижимость», как предлагает М.А. Шлотгауэр. При этом упомянутый автор относит к жилой недвижимости не только жилой дом, квартиру, комнату, но еще и жилой земельный участок и домовладение[17].

Итак, начнем рассмотрение видов жилых помещений с определения понятия «комната».

В первую очередь необходимо обратить внимание на то, что данное понятие может использоваться в двух значениях: как обязательное конструктивное помещение квартиры, жилого дома и как самостоятельный объект права собственности[18]. Действующий Жилищный кодекс РФ понимает комнату именно в первом значении, определяя ее как часть жилого дома или квартиры, предназначенную для использования в качестве места непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире (п. 4 ст. 16 ЖК РФ). Но данное определение не годится, если мы говорим о комнате как объекте купли-продажи.

Законопроект, в свою очередь, предлагает следующую дефиницию рассматриваемому понятию: «комнатой признается жилое помещение, расположенное в квартире» (п. 3 ст. 298.2 ГК РФ в редакции законопроекта). Мы считаем данное определение удачным, поскольку его формулировка как нельзя более точно отражает содержание понятия «комната» как объекта права собственности и, соответственно, объекта купли-продажи. Иными словами, в

[17] См.: Шлотгауэр М.А. Купля-продажа жилых помещений как объектов недвижимости в Российской Федерации: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2012. – С. 9-10.
[18] См.: Шлотгауэр М.А. Купля-продажа жилых помещений как объектов недвижимости в Российской Федерации: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2012. – С. 14-15.

законопроекте понятие «комната» употребляется во втором значении. Значит, в остальных случаях, во избежание двусмысленности и неправильного толкования, должно использоваться какое-то другое понятие, например, «помещение, используемое непосредственно для проживания»[19].

Важно отметить, что долгое время (до начала 90-х годов XX века) законодательство не признавало комнату самостоятельным объектом права собственности, а значит, она не могла выступать объектом договора купли-продажи. М.А. Шлотгауэр правильно указывает на то, что наличие в действующем законодательстве комнаты как самостоятельного объекта гражданских прав является пережитком приватизации[20]. Появление комнат в гражданском обороте связано с предоставлением гражданам Законом РСФСР от 4 июля 1991 года № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» права на приобретение в собственность комнат в коммунальных квартирах[21]. В обычных квартирах невозможно зарегистрировать право собственности на отдельные комнаты и продать квартиру по частям, поэтому с позиций договора купли-продажи под комнатой понимается лишь комната в коммунальной квартире.

В п. 4 ст. 298.2 ГК РФ в редакции законопроекта установлено, что коммунальной признается квартира, состоящая из комнат, в отношении которых зарегистрировано право собственности. Государственная регистрация права собственности на комнату прекращает право собственности на квартиру, в которой находится данная комната. Поэтому коммунальная квартира не признается объектом гражданских прав и не может быть объектом сделок.

Если говорить о комнате как объекте купли-продажи, интересно обратить внимание на следующее: среди видов жилых помещений, могущих выступать объектом купли-продажи, ГК РФ в ст. 558 не называет комнату, ограничиваясь упоминанием частей жилого дома и квартиры. По нашему мнению, прямое указание на возможность продажи комнаты в коммунальной квартире

[19] См.: там же. – С. 15.
[20] См.: там же. – С. 14.
[21] См.: Закон РСФСР от 04.07.1991 № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 11.07.1991. – № 28. – Ст. 959.

необходимо, особенно учитывая содержательное наполнение понятий «часть жилого дома» и «часть квартиры» (о чем речь пойдет далее).

Теперь проанализируем определение понятия «квартира». Квартирой действующий Жилищный кодекс РФ признает структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, которое обеспечивает возможность прямого доступа к местам общего пользования в этом доме и состоит из одной либо нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении (п. 3 ст. 16 ЖК РФ).

В данном определении правильно указывается на то, что квартира является частью многоквартирного дома и, соответственно, должна иметь доступ к местам общего пользования в таком доме. Справедливо отмечается и то, что квартира состоит из одной или нескольких комнат (как своих обязательных конструктивных помещений) и вспомогательных помещений. Однако данное определение не лишено недостатков. Главный из них – громоздкость дефиниции. Излишне, на наш взгляд, выделение признака структурной обособленности квартиры. Кроме того, нет необходимости расписывать в определении квартиры признаки вспомогательного помещения, учитывая, что можно дать отдельное определение этому понятию (что и делается в законопроекте).

Кроме того, многоквартирный дом, согласно нормативно закрепленному определению, – это совокупность двух и более квартир, оборудованных самостоятельными выходами либо на прилегающий к дому земельный участок, либо в помещения общего пользования в таком доме[22]. В связи с этим можно признать обоснованным замечание П.В. Макеева[23] по поводу неполноты дефиниции квартиры, поскольку она не предполагает возможность доступа из квартиры к земельному участку, на котором расположен многоквартирный дом.

---

[22] См.: Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 № 47 «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» (п. 6 Положения) // СЗ РФ. – 06.02.2006. – № 6. – Ст. 702.

[23] См.: Макеев П.В. К вопросу о видах жилых помещений / Жилищное право. – 2011. – № 4. // «СПС КонсультантПлюс».

Разработчики законопроекта предлагают новое определение понятию «квартира». Так, квартирой признается жилое помещение с отдельным входом, состоящее из одной или нескольких комнат и вспомогательных помещений и составляющее обособленную часть здания (п. 2 ст. 298.2 ГК РФ в редакции законопроекта). Это определение, как и ныне существующее, вряд ли можно назвать совершенным.

Первое, что бросается в глаза – это наличие у квартиры такого признака, как «отдельный вход». На наш взгляд, этот признак никак не отличает квартиру от комнаты, у которой также имеется отдельный вход.

В определении квартиры не требуется указывать и то, что она составляет «обособленную часть здания». Во-первых, это утверждение логически вытекает из самого определения понятия «помещение», а во-вторых, из данной законопроектом дефиниции непонятно, о каком здании идет речь. Очевидно, что таким зданием может быть лишь многоквартирный дом.

Рассмотрев эти дефиниции и проанализировав их достоинства и недостатки, мы сформулировали следующее определение квартиры, которое отражает, на наш взгляд, все ее существенные признаки. Итак, под квартирой мы предлагаем понимать жилое помещение, которое оборудовано самостоятельным выходом к местам общего пользования в многоквартирном доме либо на прилегающий к нему земельный участок и состоит из одного или нескольких помещений, используемых непосредственно для проживания, и вспомогательных помещений.

Теперь обратимся к рассмотрению понятия «жилой дом». Статья 16 Жилищного кодекса РФ понимает под жилым домом индивидуально-определенное здание, имеющее в своем составе как комнаты, так и помещения вспомогательного использования, предназначенные для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в этом здании (п. 2 ст. 16 ЖК РФ).

В целом данное определение верно отражает суть рассматриваемого термина. Действительно, жилой дом является ни чем иным как зданием и состоит из комнат (как его обязательных конструктивных помещений) и

вспомогательных помещений. Однако было бы целесообразно сделать эту дефиницию менее громоздкой, указав, что жилым домом признается здание, состоящее из одного или нескольких помещений, используемых непосредственно для проживания, и вспомогательных помещений.

Наиболее дискуссионным в юридической литературе является вопрос о том, что должно пониматься под частью жилого дома и частью квартиры[24]. Сложность состоит в отсутствии в Жилищном кодексе Российской Федерации определений указанных понятий.

Вопрос о том, что представляет собой часть жилого дома, неразрывно связан с вопросом о разделе дома, поскольку часть вещи образуется в результате ее деления. Подход судебной практики к вопросам раздела жилых домов был выработан еще Верховным Судом СССР[25]. Так, требования о разделе дома подлежат удовлетворению, если выделяемая доля представляет собой изолированную часть дома с отдельным входом (квартиру) или есть возможность превратить эту часть дома в изолированную путем переоборудования.

Но из приведенного Верховным Судом СССР разъяснения с очевидностью следует, что часть жилого дома – это квартира, и вследствие раздела жилой дом превращается в многоквартирный (как раз состоящий, в соответствии с легальным определением[26], из двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы на прилегающий к дому земельный участок).

Как показывает практика, однотипные жилые строения (обычно одноэтажные дома), имеющие в своем составе обособленные части, могут обладать разным правовым статусом – как многоквартирного дома, так и индивидуального жилого дома, а изолированные помещения в них – статусом

---

[24] См., н-р: Иванов А.А. Вопросы недвижимости в новом Жилищном кодексе РФ / Хозяйство и право. – 2005. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс»; Алексеев В.А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования / Волтерс Клувер, 2007. // СПС «КонсультантПлюс»; Дроздов И.А. Понятие жилого помещения / Закон. – 2006. – № 8. // СПС «КонсультантПлюс»; Шлотгауэр М.А. Часть жилого дома или квартиры как предмет договора купли-продажи жилого помещения // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2006. – № 13. – С. 329-332.

[25] См.: Постановление Пленума Верховного Суда СССР от 31.07.1981 № 4 «О судебной практике по разрешению споров, связанных с правом личной собственности на жилой дом» // Закон. – 1997. – № 3.

[26] См.: Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 № 47 «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» (п. 6 Положения) // СЗ РФ. – 06.02.2006. – № 6. – Ст. 702.

как квартир, так и частей жилого дома. В судебной практике часто встречаются случаи, когда граждане обращаются в суд с требованиями о признании квартиры частью индивидуального жилого дома, поскольку статус квартиры создает им препятствие в оформлении права собственности на земельный участок, на котором расположен дом. И суды удовлетворяют такие требования об изменении статуса жилого помещения[27].

Итак, с учетом вышеизложенного, можно сделать следующий вывод: объектом купли-продажи может быть лишь такая часть жилого дома, которая является изолированной, состоит из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования и оборудована отдельным входом – то есть фактически является квартирой. Однако в таком случае выделение части жилого дома в качестве самостоятельного вида жилых помещений не имеет никакого смысла, а лишь создает ненужную путаницу.

Теперь разберемся, что следует понимать под частью квартиры. Подход судебной практики к разделу квартиры был выработан Верховным Судом РФ в 1993 году[28]. Суд разъяснил, что выдел участнику общей собственности на квартиру принадлежащей ему доли допускается лишь в случаях, когда имеется техническая возможность передачи истцу изолированной части не только жилых, но и подсобных помещений (кухни, коридора, санузла и др.), оборудования отдельного входа. Однако из приведенной формулировки следует, что выдел доли в натуре в большинстве квартир окажется невозможным, то есть они будут вещами неделимыми. В таком случае возможно лишь определить порядок пользования такой квартирой – по соглашению участников долевой собственности или через суд. Следует подчеркнуть, что, по мнению многих авторов[29], квартира должна рассматриваться именно как неделимая вещь.

---

[27] См., н-р: Определение Ленинградского областного суда от 14.03.2013 № 33-1190/2013.

[28] См.: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.08.1993 № 8 «О некоторых вопросах применения судами Закона Российской Федерации «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1993. – № 11.

[29] См.: Шлотгауэр М.А. Купля-продажа жилых помещений как объектов недвижимости в Российской Федерации: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2012. – С. 14; Алексеев В.А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования / Волтерс Клувер, 2007. // СПС «КонсультантПлюс».

Но как в таком случае быть с комнатой, являющейся частью квартиры и официально признанной самостоятельным объектом права собственности и объектом купли-продажи? Как было сказано ранее, наличие комнат в гражданском обороте – это пережиток приватизации, исключение из правил. Ведь в настоящее время собственники квартир не могут распродать их по комнатам. Политика государства сегодня направлена на сокращение количества коммунальных квартир, а признание возможности раздела квартиры в натуре, наоборот, привело бы к увеличению их численности.

Таким образом, комната в коммунальной квартире как самостоятельный объект гражданских прав возникла не вследствие раздела жилого помещения, а в результате предоставления гражданам права на приобретение в собственность занимаемых ими комнат в коммунальных квартирах государственного и муниципального жилищного фонда.

Итак, квартиры, как правило, являются неделимыми вещами и раздел их в натуре невозможен, что преследует целью недопущение роста численности коммунальных квартир, а появление в гражданском обороте комнат – пережиток приватизации. В тех же редких случаях, когда раздел квартиры технически возможен, в результате выдела доли в натуре образуется не что иное, как новая самостоятельная квартира, состоящая как из комнаты (комнат), так и отдельных помещений вспомогательного использования. Поэтому мы считаем верной позицию А.А. Иванова, по мнению которого приведенная в Жилищном кодексе РФ классификация жилых помещений неудачна, поскольку часть жилого дома, если это не квартира, и часть квартиры, если это не комната, образуют самостоятельные виды жилых помещений[30]. Действительно, часть квартиры по смыслу, который вкладывает в это понятие законодатель – не иначе как комната (одна или несколько) в коммунальной квартире, в связи с чем мы ставим под сомнение необходимость упоминания о части квартиры как о самостоятельном виде жилых помещений.

[30] См.: Иванов А.А. Вопросы недвижимости в новом Жилищном кодексе РФ / Хозяйство и право. – 2005. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс».

Необходимо отметить, что в законопроекте часть жилого дома и часть квартиры исключены из перечня видов жилых помещений. С учетом вышеизложенного полагаем, что разработчики проекта приняли верное решение.

Заключение.

В заключение подведем итоги нашего исследования.

Выделение законодателем в статье 558 Гражданского кодекса Российской Федерации специальных правил по продаже жилых помещений обусловлено спецификой объекта недвижимости, выступающего в данном случае объектом договора.

В Жилищном кодексе РФ содержится определение жилого помещения, однако имеющаяся формулировка является несовершенной, поскольку ни один из выделяемых в этой дефиниции признаков не позволяет отграничить жилые помещения от нежилых. По нашему мнению, важную роль в разграничении жилых и нежилых помещений играет прохождение помещением процедуры признания его жилым и включения в жилищный фонд Российской Федерации. В результате этого помещение приобретает статус жилого, а у его собственника возникает обязанность использовать указанное помещение исключительно для проживания граждан.

Поэтому предлагаем определить жилое помещение как помещение, включенное в установленном порядке в жилищный фонд РФ и предназначенное для проживания граждан. Соответственно, под нежилым помещением должно пониматься помещение, не включенное в жилищный фонд РФ и предназначенное для целей, не связанных с проживанием граждан.

Жилищный кодекс РФ к числу видов жилых помещений относит жилой дом, квартиру, комнату, а также часть жилого дома и часть квартиры. Однако данный перечень нуждается, на наш взгляд, в существенной корректировке. Во-первых, самостоятельными видами жилых помещений неправомерно называть часть жилого дома и часть квартиры. Если подвергнуть тщательному анализу действующее законодательство, то можно легко убедиться, что часть жилого

дома отвечает всем признакам квартиры, а часть квартиры представляет собой не что иное как комнату (одну или несколько) в коммунальной квартире. Во-вторых, из перечня видов жилых помещений следует исключить жилой дом, который, являясь самостоятельным зданием, априори не может быть причислен к помещениям, выступающим частями зданий. Следовательно, в качестве обобщающего понятия для обозначения жилого дома, квартиры и комнаты должен использоваться какой-то другой термин, например, «жилая недвижимость».

Наконец, нуждаются в доработке определения каждого из видов жилых помещений.

Так, под комнатой следует понимать жилое помещение, расположенное в квартире. Эта формулировка как нельзя более точно отражает содержание понятия «комната» как объекта права собственности, особенно учитывая, что понятие это может использоваться и в другом значении: как обязательное конструктивное помещение квартиры, жилого дома. Логично, что втором случае для должно использоваться какое-то другое понятие, например, «помещение, используемое непосредственно для проживания».

Квартира должна быть определена как жилое помещение, которое оборудовано самостоятельным выходом к местам общего пользования в многоквартирном доме либо на прилегающий к нему земельный участок и состоит из одного или нескольких помещений, используемых непосредственно для проживания, и вспомогательных помещений. По нашему мнению, данная дефиниция, в отличие от имеющейся, равно как и предлагаемой законопроектом, отражает все существенные признаки квартиры.

И, наконец, жилым домом должно признаваться здание, состоящее из одного или нескольких помещений, используемых непосредственно для проживания, и вспомогательных помещений.

Библиографический список

I. Нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // СЗ РФ. – 29.01.1996. – № 5. – ст. 410.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ // СЗ РФ. – 03.01.2005. – № 1 (часть 1). – ст. 14.
3. Закон РСФСР от 04.07.1991 № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 11.07.1991. – № 28. – Ст. 959.
4. Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 № 47 «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» (п. 6 Положения) // СЗ РФ. – 06.02.2006. – № 6. – Ст. 702.
5. Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.04.2012) // СПС «КонсультантПлюс».

II. Судебная практика:

1. Постановление Пленума Верховного Суда СССР от 31.07.1981 № 4 «О судебной практике по разрешению споров, связанных с правом личной собственности на жилой дом» // Закон. – 1997. – № 3.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.08.1993 № 8 «О некоторых вопросах применения судами Закона Российской Федерации «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1993. – № 11.
3. Определение Ленинградского областного суда от 14.03.2013 № 33-1190/2013.

III. Литература:

1. Алексеев В.А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования / Волтерс Клувер, 2007. // СПС «КонсультантПлюс».
2. Борисенко А.В. Жилая недвижимость как объект купли-продажи // Законность. – 2004. – № 2. – С. 41-45.
3. Дроздов И.А. Понятие жилого помещения / Закон. – 2006. – № 8. // СПС «КонсультантПлюс».
4. Иванов А.А. Вопросы недвижимости в новом Жилищном кодексе РФ / Хозяйство и право. – 2005. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс».

5. Кузьмина И.Д. Понятие жилого помещения / Российская юстиция. – 2001. – № 9. // СПС «КонсультантПлюс».
6. Макеев П.В. К вопросу о видах жилых помещений / Жилищное право. – 2011. – № 4. // «СПС КонсультантПлюс».
7. Макеев П.В. О роли категории предназначенности в определении понятия жилого помещения / Семейное и жилищное право. – 2010. – № 6. // СПС «КонсультантПлюс».
8. Ожегов С.И. Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
9. Халдеев А.В. О правовой модели жилого помещения в Жилищном кодексе РФ // Журнал российского права. – 2006. – № 8. – С. 104-116.
10. Шлотгауэр М.А. Купля-продажа жилых помещений как объектов недвижимости в Российской Федерации: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2012. – 30 с.
11. Шлотгауэр М.А. Часть жилого дома или квартиры как предмет договора купли-продажи жилого помещения // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2006. – № 13. – С. 329-332.

Публикации автора, имеющие отношение к теме настоящей научной работы:

1. Видзяйло Ю.А. Проблемы государственной регистрации договора купли-продажи жилого помещения // Актуальные проблемы частного права: сборник статей участников научно-студенческой конференции 28 февраля 2012 года (Под ред. М.В. Коротковой). – Финансовый университет, 2012. – С. 126-129.

2. Видзяйло Ю.А. О признаках жилого помещения как предмета договора купли-продажи [Электронный ресурс] // Материалы 1-й Международной электронной научной конференции студентов и аспирантов 10 апреля 2013 г. / Научно-исследовательский институт образования и права. - М., 2013. URL: http://edu.law-books.ru/10-04-13/10-04-13-3.doc (Дата обращения: 25.03.2014).

НАЦИОНАЛЬНОЕ УСЫНОВЛЕНИЕ В РОССИИ И СТРАНАХ ЕВРОПЫ: ОПЫТ КОМПАРАТИВИСТСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Задесенская Я.В.
ФГБОУ ВПО «Северо-Западный филиал Российской Академии Правосудия», юридический факультет,

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Смолина Лариса Александровна

Аннотация.

В работе рассматриваются особенности законодательного регулирования сферы усыновления в России, Испании, Италии и Франции. Сравнение института усыновления проводится по однородным критериям, что позволяет более полно провести исследование. Автор обращает внимание на модели усыновления (полное, неполное), возможность усыновления еще не рожденного ребенка, требования к усыновителям в виде предельного возраста граждан и продолжительности брака усыновителей - семейной пары. Рассматривается возможность усыновления детей брачными союзами, заключенными между лицами одного пола, в различных правопорядках.

Ключевые слова: усыновление, предельный возраст усыновителей, тайна усыновления, продолжительность брака усыновителей, усыновление нерожденного ребенка, усыновители гомосексуальной ориентации.

Annotation

The article examines the features of the legislative regulation of adoption in Russia, Spain, Italy and France. Adoption is compared according to uniform criteria, it allows to carry out more full research. The author pays attention to the model of adoption (complete and incomplete), the possibility of adoption of the unborn child, the requirements for the adoptive parents (the age limit citizens, duration of the adoptive parents' marriage, the possibility of adopting children by homosexual couples).

Key words: adoption, adoptive age limit, the secret of adoption, duration of the adoptive parents' marriage, adoption of the unborn child, adoption by homosexual couples.

В современный период сфера усыновления детей, оставшихся без попечения родителей, привлекает все более пристальное внимание законодателя и общественности. Принятие российским законодателем решения о запрете усыновления российских детей гражданами Соединенных Штатов Америки (ст. 4 Федерального закона от 28.12.2012 № 272-ФЗ «О мерах воздействия на лиц, причастных к нарушениям основополагающих прав и свобод человека, прав и свобод граждан Российской Федерации» [3]) явилось отправной точкой активного реформирования института усыновления в России, одновременно с этим обнажив существующие проблемы в обозначенной сфере.

В период с конца 2012 года по 2014 год были внесены значимые изменения в семейное законодательство, касающиеся разницы в возрасте между усыновителем и усыновленным, порядка усыновления, срока обжалования судебных решений по делам усыновления. Также введен запрет на усыновление российских детей лицами, состоящими в союзе, заключенном между лицами одного пола, признанном браком и зарегистрированном в соответствии с законодательством государства, в котором такой брак разрешен. Кроме того, противоречащей Конституции РФ была признана норма семейного законодательства, в которой запрет на усыновление судимыми гражданами признается безусловным[39].

Конечно, принятые законодателем меры отвечают стремительно развивающимся общественным потребностям, а также международным стандартам, однако видится, что полноценное и взвешенное изменение такого социально значимого института, каким является усыновление**,** невозможно в короткие сроки.

Выбор правопорядков не случаен. Российская Федерация активно сотрудничает с Французской Республикой по вопросам международного

усыновления. Чешская Республика была выбрана потому, что является единственным современным примером перехода от монистической модели усыновления к дуалистической. Последняя, в свою очередь, уже давно воспринята во Франции. Более того, граждане Франции являются одними из «лидеров» среди граждан иностранных государств в усыновлении детей-граждан России. В связи с этим необходимо уделить внимание гармонизации права, которая позволит уменьшить различия в праве рассматриваемых государств.

В том или ином ключе к теме усыновления обращались многие ученые-юристы, в частности, К.Ю. Бородич, А.М. Гармаш, С.П. Гришаев, О.С. Иоффе, С.С. Козлов, Н.В. Летова, Л.А. Митчина, А.А. Михайлова, Г.Ф. Шершеневич, Т.В. Шершень, Н.Л. Шкилева. Однако работ, посвященных проведенным правовым новеллам института усыновления с учётом иностранного опыта, на данный момент не имеется.

Научная новизна исследования заключается в том, что ранее изучение иностранного законодательства в сфере усыновления затрагивалось лишь в компаративистском ключе, авторами представленной работы предпринята попытка изучения зарубежного внутреннего законодательства по тем же критериям, по каким проводилось исследование российского порядка усыновления.

Национальное усыновление в России, Испании, Италии и Франции. .Понятие и виды усыновления.

Семейное воспитание ребенка считается неоспоримой необходимостью и неотъемлемой частью социализации несовершеннолетнего. Однако широко известна проблема отсутствия семьи у ребенка по различным причинам. Проблема отсутствия родительского попечения актуальна для Российской Федерации, и об этом свидетельствует статистика, что в свою очередь не умаляет важности родительского попечения. Так, в 2010 году 93806 детей остались без родительского попечения, в 2011 и 2012 – 82177 и 74724 детей

соответственно[49]. В то же время в нормативной плоскости различных уровней закреплена обязанность государства обеспечить ребенку, временно или постоянно лишенному семейного воспитания, социальную поддержку и предоставить альтернативные формы воспитания с учетом интересов ребенка [1]. В России предусмотрено несколько форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей: усыновление, опека (попечительство), приемная семья, патронатная семья, воспитание в организациях для детей-сирот (аб. 1 п. 1 ст. 123 Семейного кодекса Российской Федерации [4] (далее – СК РФ)). Каждая из них может быть оптимальной в зависимости от ситуации. Однако, учитывая цели и последствия каждой из форм, представляется возможным оценить усыновление как приоритетную форму воспитания детей, на что обратил внимание и законодатель, установив, что «усыновление является приоритетной формой устройства детей, оставшихся без попечения родителей» (п. 1 ст. 124 СК РФ).

«Основная цель усыновления заключается в том, чтобы восстановить нормальную семейную жизнь у тех детей, которые не имеют родителей вообще либо их родители не в состоянии воспитывать их должным образом по тем или иным причинам. Таким образом, цель усыновления - обеспечить детям полноценное физическое, психическое, духовное и нравственное развитие» [24].

В литературе не выражено единого мнения относительно сущности усыновления, авторы рассматривают данный институт с различных позиций, что дает почву для многостороннего изучения усыновления.

Думается, что можно рассматривать усыновление как правовой институт, как юридический факт, порождающий правовые последствия, как урегулированную нормами законодательства процедуру, предшествующую помещению несовершеннолетнего в семью. Рассмотрение во взаимосвязи данных аспектов усыновления позволяет сделать вывод о том, что усыновление является сложным правоотношением, конечной целью которого является помещение ребенка-сироты в семью.

Усыновление, являясь правовым институтом, заключает совокупность норм, регулирующих обособленные общественные отношения в пределах семейной и гражданской отраслей права, регулируя отношения, возникающие на основании включения лица в семью.

Стоит заметить, что современное усыновление нельзя считать сугубо семейно-правовым институтом, охватывающим лишь частные интересы. Государство является активным участником правоотношений по усыновлению и играет важную роль в период после усыновления, выступая через специально созданные полномочные органы – органы опеки и попечительства, органы социальной защиты населения, налоговые органы. Кроме того, семейное воспитание облегчает государству бремя содержания детей-сирот, так как при этом отсутствует необходимость создавать новые строительные объекты (помещения организаций для детей-сирот) и нести расходы по содержанию ребенка, кроме социальных гарантий и выплат в установленных законом случаях. Субъектами частных интересов в усыновлении выступают дети-сироты и граждане, желающие принять в семью ребенка.

Рассматривая усыновление как юридический факт, авторы обращают внимание прежде всего на возникновение правовых последствий, которые возможны лишь в случае утверждения усыновления судебными органами, т. е. санкционирования государством факта приема несовершеннолетнего в семью [26, с. 252].

Усыновление можно понимать и как длящуюся процедуру, для завершения которой необходимо выполнить предусмотренные законодательством требования. В рамках процедурного подхода к природе усыновления возможно выделить следующие этапы:

1. подготовительный этап: осуществляется кандидатами в усыновители и заключается в предоставлении необходимых документов, а также в прохождении специальной подготовки по программе обучения в усыновителей;

2. верификационный: проверка предоставленных гражданами данных и утверждение кандидатуры усыновителя компетентными органами;

3. правоустанавливающий: в порядке особого судопроизводства кандидаты в усыновители устанавливают свое право быть усыновителями ребенка.

Современное французское право отличается большим расположением к институту усыновления и обеспечивает ему такой правовой режим, который придает искусственному родству силу, практически равноценную законному происхождению [28, с. 296]. Однако в отношении института усыновления Франции, нельзя однозначно установить, порождает ли усыновление отношения между усыновителем и усыновленным, подобные кровно родственным. Ответ на данный вопрос будет розниться в зависимости от вида усыновления. Законодательство данной страны прямо предусматривает два вида устройства граждан, именуемых усыновлением: полное и простое усыновление. Полное усыновление устанавливает между усыновителем и ребенком отношения, подобные родительско-детским, простое – не устанавливает. В рамках неполного усыновления возможно принять совершеннолетнего гражданина, полное усыновление же возможно только в отношении несовершеннолетних лиц. Следует заметить, что простое усыновление в большей мере направлено на создание «дополнительных родственных отношений» [25, с. 299]. Более подробно условия и последствия каждой из форм усыновления будут рассмотрены в § 1.2, главе 2.

Исследователь Мередит Ламмер приводит пример усыновления во Франции из интервью с одной из французских усыновительниц. Женщина усыновила двух мальчиков, однако она не могла проводить с ними целые дни, так как они все еще находились под родительской опекой в рамках неполного усыновления. В результате усыновленные половину недели жили у своих биологических родителей, а вторую половину – у усыновительницы. При этом усыновительница принимала участие во внеклассных мероприятиях детей, а также представляла их интересы в рамках учебного заведения [37].

На современном этапе развития права в Италии законодательно закреплен лишь один вид усыновления – полное принятие. Однако история показывает,

что и в Итальянской Республике существовал опыт неполного усыновления до 1983 года. Законодатель давно отказался от такого способа установления родительской опеки, однако на современном этапе предпринимаются попытки возродить данный вид усыновления. Так, в 2003 году по инициативе суда по делам несовершеннолетних г. Бари на уровне Высшего Совета магистратуры рассматривался вопрос о необходимости законодательного закрепления неполного усыновления как необходимой формы устройства детей в ряде случаев [33, с. 151]. Однако данная инициатива не была поддержана.

В Испании, как и современной Италии. Существует лишь полное усыновление, хотя усыновление совершеннолетних лиц возможно в качестве исключения, но не самостоятельной формы, о чем будет рассказано в § 1.2. Усыновление в Испании можно определить как «правовой ресурс, который предоставляет альтернативу семейного воспитания для тех детей, которые нуждаются в семейном уходе в силу отсутствия биологических родителей или невозможности расти и воспитываться в своих семьях» [32, с. 89]. В то же время «это мера защиты детско-родительских отношений, устанавливающая в интересах ребенка те же правовые последствия, что и биологическое родство» [46]. Марко Легидо Каприо и Агустин Бурго Руйз считают, что «это юридический способ интеграции ребенка в семью, которая не является его родной по происхождению, а также способ конечного закрепления за ребенком прав и обязанностей биологических детей» [35].

На основании указанных выше подходов к природе усыновления возможно согласиться с мнением Д.С. Борминской, которая определяет усыновление в рассматриваемых странах как дуалистическое. При этом она отмечает, что и простое, и полное усыновление в разных правовых системах выполняют каждое свою социальную функцию, а опека и попечительство, известное русскому праву, равнозначно неполному усыновлению в европейских государствах, а российское усыновление соотносится с полным усыновлением [23, с. 6].

Условия усыновления.

Рассмотрим следующие условия усыновления:

1)требования к усыновляемому: возраст, семейный статус;

2)требования к усыновителям: возраст, личностные характеристики, семейное положение и т.д.

3) необходимые согласия: усыновляемого, его родителей по происхождению, иных лиц, установленных законом.

В рассматриваемых государствах законодателем установлены условия, при которых ребенок может быть усыновлен. Так, по общему правилу, усыновление может быть установлено только в отношении детей, не имеющих родительской опеки (п. 1 ст. 124 СК РФ, ст. 172 Гражданского кодекса Испании [15] (далее – ГКИ), ст. 7 Закона Италии № 184 «О порядке усыновления и установления опеки над несовершеннолетними» [14] (далее – Закон Италии № 184).

Однако на практике встречаются случаи, когда статус «оставленного без родительской» опеки оспаривается родителями ребенка уже после усыновления. Так, в апелляционной инстанции суда по делам несовершеннолетних г. Рим было рассмотрено дело, когда отец требовал отменить решение об усыновлении своего ребенка супругом матери ребенка. Заявитель указывал, что при усыновлении не было получено его согласие как биологического родителя усыновляемого, необходимое в соответствии со ст. 46 закона Италии № 184. Однако, как было установлено, еще до рождения ребенка отец утратил интерес к ребенку, хотя и признал в дальнейшем отцовство. Мать ребенка и несовершеннолетний проживали отдельно от отца ребенка, а ребенок воспитывался партнером матери. Отец не принимал участие в воспитании ребенка. Суд постановил, что в этом случае отец не является лицом, правомочным давать согласие на усыновление, т.к. не принимал участие в воспитании ребенка, единственным родителем, чье согласие должно было быть получено, является мать усыновляемого. Жалоба заявителя не была удовлетворена [42].

Особо следует отметить следующую законодательную инициативу в Италии. В апреле 2013 года по инициативе депутатов Марио Карузо и Халида Чауки в Парламент Италии был внесен законопроект о внесении изменений в Закон № 184 [20]. В данном проекте предлагается введение в реформируемый закон возможности подачи заявления об усыновлении в отношении еще не рожденного ребенка. Так, предлагается введение статьи 22-2, позволяющей гражданам Италии подать заявление о будущем усыновлении в отношении любого ребенка или конкретного ребенка. При подаче заявления в отношении конкретного ребенка усыновляемый будет идентифицироваться по личным данным матери (роженицы), которая намерена при рождении отказаться от ребенка. Предлагаемая статья 22-3 указывает, что и беременная женщина, решившая отказаться от ребенка после рождения, может обратиться в суд по делам несовершеннолетних с целью найти в базе данных лиц, желающих усыновить ребенка, при этом анонимность личных данных матери может быть сохранена по ее просьбе. Кандидаты в усыновители в обоих случаях должны соответствовать предъявляемым требованиям и проходить общую процедуру проверки личности. Видится, что законодательная инициатива может быть интересна и российскому законодателю. Поиск усыновителей до рождения ребенка может частично решить проблему социального сиротства. Такой механизм может быть применен по отношению к беременным женщинам, точно решивших отказаться от ребенка при рождении. При этом договоренность об усыновлении ребенка, возникшая до момента рождения ребенка, должна быть подкреплена согласием матери и после рождения, в ином случае усыновление не будет продолжено. Данная мера может быть особенно востребована в связи с неуменьшающимся количеством отказа матерей от новорожденных. По данным фонда профилактики социального сиротства, женщины в возрасте от 18 до 30 лет выразили желание отказаться от ребенка в 55 % случаев, в возрасте до 18 лет – в 13 % случаев [47]. Предусмотрение такой меры предусыновления помогло бы решить демографическую проблему, устраивая новорожденных в семьи заинтересованных граждан, а также еще на

начальном этапе предотвратить попадание ребенка в государственные учреждения содержания несовершеннолетних.

В отношении возраста усыновляемого в России, Франции, Испании и Италии установлены различные требования, обусловленные не только спецификой национального законодательства, но и воспринятым подходом к природе усыновления.

В России усыновить можно только несовершеннолетнее лицо, Так, испанским законодателем воспринят двойственный подход: по общему правилу усыновить можно только несовершеннолетнего, т. е. не достигшего возраста 18 лет (ч. 2 ст. 175 ГКИ, ст. 1 Органического закона 1/1996). Однако в тех случаях, когда родственные отношения между усыновителем и усыновленным сложились в силу установления опеки над ребенком до достижения последним возраста 14 лет, закон разрешает установить усыновление в отношении него по достижению им совершеннолетия (ч. 2 ст. 175 ГКИ). В Италии возраст потенциальных усыновляемых также установлен на уровне 18 лет (ч. 1 ст. 7 Закона Италии № 184), наименьший возраст установлен во Франции, где усыновление возможно в отношении детей, не достигших возраста 15 лет (ст. 345 Гражданского кодекса Франции [9] (далее – ФГК)). Однако во Франции возраст усыновляемого зависит от вида усыновления. Указанный предел в 15 лет не применим в случае установление неполного усыновления, когда усыновлен может быть гражданин любого возраста (ст. 360 ФГК). При полном усыновлении предел, определяемый 15-летним возрастом усыновляемого, может быть преодолен, если усыновляемый был принят в семью до достижения им возраста 15 лет лицами, которые не соответствовали установленным требованиям, установленным для усыновления, или если до достижения возраста 15 лет он был усыновлен путем неполного усыновления, то он может быть усыновлен в порядке полного усыновления, если удовлетворяются условия полного усыновления в период несовершеннолетия ребенка и на протяжении двух лет со дня достижения им совершеннолетия (ст. 345 ФГК).

Кроме этого в некоторых правопорядках императивно установлена необходимость предварительного совместного проживания усыновителя и усыновляемого. Так, ФГК устанавливает, что усыновление возможно в отношении детей, проживающих в семье усыновителя или усыновителей не менее 6 месяцев (ст. 345). Представляется, что данная мера весьма обоснована и заслуживает внимания российского законодателя. Период совместного проживания является основой установления родственных связей и помогает определить фактическую эмоциональную привязанность ребенка к усыновителю.

Далее перейдем к рассмотрению требований, предъявляемых к кандидатам в усыновители.

Российские кандидаты в усыновители не должны быть судимыми за преступления против жизни и свободы граждан. Однако в 2014 году Конституционным Судом Российской Федерации было вынесено решение, уточняющее изложенный перечень требований. Конституционный Суд в своем решении указал, что аб. 10 п. 1 ст. 127 СК РФ не соответствует ст. 7 ч. 2, ст. 19 ч. 1, ст. 38 ч. 1, 2 ст. 46 ч. 1, ст. 55 ч. 3 Конституции РФ в той мере, в какой предусмотренный им запрет на усыновление детей признается безусловным [39]. Иначе говоря, Конституционный Суд указал судам на необходимость оценки личности кандидата в усыновители с уголовным прошлым (за исключением лиц, привлекавшихся за преступления, относящиеся к категории тяжких и особо тяжких, а также преступления против половой неприкосновенности и свободы личности) в каждом конкретном случае с учетом интересов и безопасности ребенка.

1. Возраст лиц, желающих усыновить ребенка.

Российские кандидаты в усыновители должны быть совершеннолетними (п. 1 ст. 127 СК РФ), усыновителями в Испании могут стать дееспособные лица, достигшие возраста 25 лет, и получившие сертификат соответствия, позволяющий им быть усыновителями (ч. 1 ст. 175 ГКИ). При усыновлении

ребенка супружеской парой достаточно, чтобы хотя бы один из супругов был старше 25 лет (ч. 1 ст. 175 ГКИ).

В Италии не установлен конкретный возраст усыновителей, он определяется в зависимости от возраста усыновляемого. Так, претендовать на статус усыновителя могут лица, которые старше несовершеннолетнего не менее чем на 18 лет, но не более чем на 45 лет (ч. 3 ст. 6 Закона Италии № 184). Во Франции – каждый из супругов должен быть старше 28 лет (ст. 343 ФГК), однако в случае усыновления лицом ребенка другого супруга данное условие не обязательно (ст. 343-2 ФГК).

2. Разница в возрасте между усыновляемым и усыновителем (усыновителями).

Гражданам рассматриваемых государств, состоящим в браке, также следует помнить о необходимой разнице в возрасте между ребенком и усыновителем, так в основном во Франции такая разница составляет 15 лет (ст. 344 ФГК), которая может быть сокращена до 10 лет в случае усыновления лицом ребенка другого супруга, в Италии – от 18 лет до 45 лет (ст. 6 Закона Италии № 184), в Испании – не менее 14 лет (ч. 1 ст. 175 ГК). В России данное условие не закреплено.

3. Продолжительность брака супружеской пары усыновителей.

Вопрос усыновления гражданами одного и того же ребенка Испании, Италии и Франции решается одинаково: это могут сделать только лица, состоящие между собой в браке (ст. 346 ФГК, ст. 6 Закона Италии № 184).

При этом законодателями некоторых стран установлена необходимая продолжительность брака супругов до момента изъявления желания усыновить ребенка. Так, в Италии усыновители должны состоять в браке (или проживать совместно до брака) не менее трех лет (ч. 1 ст. 6 Закона Италии № 184), во Франции - проживать в браке не менее двух лет (ст. 343 ФГК).

Закрепленные иностранным законодателем требования относительно подтверждения стабильности семейных отношений вызваны частыми случаями расторжения брака. Так, в 2012 году число разводов в соотношении с

заключенными браками в данном периоде в Испании составило 47,6 % [50], во Франции – 52, 2 % [51], в 2011 году – в Испании – 48,4 %, во Франции – 56,1 %, в Италии – 26,3 % [52], в 2010 году – 42,9 %, 53,2 %, 24,8 % соответственно.

Видится, что данные требования являются определенным гарантом стабильности отношений между супругами и серьезности намерений взять в свою семью ребенка и могут быть заимствованы российским законодателем. Кроме того, целесообразность закрепления данного требования подтверждается статистикой расторгнутых браков. Так, в России в соотношении с заключенными браками в 2012 году было расторгнуто 53 % браков, в 2011 – 50 % [45].

Принимая во внимание опыт европейских государств, предлагается дополнить СК РФ статьей 127.1 следующего содержания: «Статья 127.1. Усыновление ребенка супружеской парой.

1. При усыновлении ребенка, находящегося без попечения родителей, совместно лицами, состоящими в зарегистрированном браке, требуется наличие продолжительности брака в течение трех лет на момент подачи заявления в орган опеки и попечительства с просьбой дать заключение о возможности быть усыновителями.

2. Судами в интересах детей может учитываться непрерывное совместное проживание лиц до заключения брака, но не менее чем в течение трех лет».

6. Сексуальная ориентация усыновителей.

В последнее время остро обсуждается вопрос возможности усыновления детей однополыми парами, некоторые правопорядки уже установили такую возможность. Так, Испания стала третьей страной в мире, приравняв в 2005 году союз лиц одного пола к официальному браку [17], во Франции однополым союзам разрешили усыновлять детей путем легализации однополых союзов в 2013 году (ст. 143 ФГК [19]).

Право на усыновление однополыми партнерами рассматривается в трех аспектах: 1. усыновление однополой парой чужого ребенка, 2. усыновление человеком гомосексуальной ориентации чужого ребенка индивидуально, 3.

усыновление гомосексуальным партнером ребенка партнера - биологического родителя усыновляемого. В большинстве стран отказывают в официальном усыновлении детей в описанных ситуациях [21, с. 210-211]. Отказы в таких юрисдикциях могут быть выражены в косвенной форме (предоставление права усыновлять только супружеским парам) или негласной форме (при проверке личности усыновителя).

Решение вопроса о возможности усыновления детей союзом однополых лиц основано на совокупности двух факторов: установлении требования к усыновителям (например, усыновителями могут быть супружеские пары) и определения условий заключения брака, так как именно лица, состоящие в официальном браке, могут считаться супружеской парой. На это верно обратила внимание Л.А. Смолина, указав, что СК РФ определяет следующие условия заключения брака: 1) добровольное согласие, 2) разнополость, 3) достижение брачного возраста (п. 1 ст. 12 СК РФ) [29, с. 32]. Следовательно, усыновление ребенка однополым брачным союзом запрещено. В России, однако, воспринята идея единоличного усыновления (ст. 127, 128 СК РФ), при реализации которой сложно будет отследить попадание ребенка в однополую пару. Проанализировав условия вступления в брак в Италии (ст. 84 Гражданского кодекса Италии (далее – ИГК)), можно сделать вывод, что однополые браки не предусмотрены законодательством данной страны, следовательно, одновременное усыновление одного ребенка однополым союзом запрещено. Таким образом, можно сделать вывод, что в Испании и Франции партнеры, состоящие в однополом браке, могут быть усыновителями в любых видах усыновления.

7. Согласие на усыновление лица, подлежащего усыновлению.

Данное требование обусловлено тем, что суд утверждает усыновление на основе принципа соблюдения интересов ребенка. Во Франции необходимый возраст, при котором ребенок должен лично выразить свое согласие, составляет 13 лет (ст. 345 ФГК), в Испании – 12 лет (ч. 1 ст. 177 ГКИ), в Италии – 14 лет (ч. 2 ст. 7 Закона Италии № 184). Однако итальянский усыновляемый может

быть выслушан в зале суда по достижении возраста 12 лет, а суд принимает во внимание данное согласие, но не считает его обязательным (ч. 2 ст. 45 закона № 184). При этом согласие ребенка может быть отозвано им же до завершения процедуры усыновления (ст. 7 Закона № 184, ст. 345 ФГК).

8. Согласие усыновителя.

Согласие усыновителя играет важную роль на судебном этапе рассмотрения дела об усыновлении. Так, для успешного завершения усыновления в указанных случаях необходимо, чтобы при жизни заявитель дал согласие на усыновление. В Испании и Италии возможно, чтобы переживший супруг или иные наследники умершего обратились к суду с заявлением о продолжении рассмотрения дела и установлении усыновления. Если суд удовлетворяет просьбу данных лиц, то усыновление считается установленным в пользу умершего заявителя. Судебное решение в таком случае имеет обратную силу (ч. 3 ст. 176 ГКИ) и считается вступившим в силу со дня дачи лицом согласия на усыновление. В отличие от Испании, в Италии в случае удовлетворения такой просьбы усыновление считается вступившим в силу в последний день жизни лица, изначально выступавшего усыновителем (ч. 3 ст. 47 закона Италии № 184). Во Франции предусмотрена похожая норма, когда после надлежащего принятия ребенка в семью с целью усыновления лицо умирает, а заявление может быть подано от его имени пережившим супругом или наследниками (ст. 353 ФГК).

Видится, что в современных российских реалиях заимствование опыта по переходу прав на усыновление ребенка посредством универсального правопреемства (продолжение процедуры усыновления, начатой умершим гражданином), и формальное утверждение усыновление в отношении умершего ребенка к моменту вынесения решения не представляется возможным. В российской доктрине право на усыновление относится к личным неимущественным правам, тесно связанным с личностью гражданина, изъявившего желание усыновить ребенка, наследование такого права запрещено аб. 2 ст. 1112 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В любом правопорядке усыновление является способом создания родственных связей между людьми, на основе из чего можно определить и правовые последствия усыновления, т.е. те «результаты», которые приобретают обе стороны отношений по усыновлению. Возникновение определенных последствий может ограничивать некоторые права граждан, например, на вступление в брак с усыновленным.

1. По общему правилу усыновление прекращает прежние правоотношения несовершеннолетнего и его родителей, а также родственников (п. 2 ст. 137 СК РФ, ст. 178 ГКИ, ст. 356 ФГК, ст. 28 закона Италии № 184). Вместе с тем устанавливаются правоотношения между усыновителем и усыновленным, а также прекращаются и опекунские правоотношения: в решении об установлении усыновления суд одновременно указывает на освобождение лица от обязанностей опекуна (ч. 1 ст. 179 ГКИ). Стоит заметить, что усыновление создает правовые последствия только для усыновителя и усыновленного, в отличие от России, где помимо этого отношения устанавливаются между несовершеннолетним и родственниками со стороны усыновителя. ГКИ в свою очередь предусматривает исключение из данного правила, так, отношения ребенка и его родственников могут сохраниться, если ребенок является ребенком супруга потенциального усыновителя, даже в случае смерти родителя (пп. 1 ч. 2 ст. 178), в случае, когда известен только один родитель ребенка, поддерживающий отношения с несовершеннолетним, достигшим возраста 12 лет (пп. 2 ч. 2 ст. 178). Согласно ст. 160 ГКИ, родитель, который не осуществляет родительской власти, сохраняет отношения с ребенком, кроме случаев усыновления последнего, однако и в этом случае сохранение возможно по решению суда. Соблюдение данного правила определяется и видом усыновления. Например, во Франции при неполном усыновлении усыновленный остается в своей родной семье и сохраняет по отношению к ней все права (ст. 364 ФГК). В России подобно Испании при усыновлении ребенка отчимом или мачехой правоотношения ребенка с

прежними родственниками (отцом или матерью, родными) не прекращаются, т.к. при этом устанавливаются дополнительные родственные связи со стороны недостающего родителя. Ребенок при этом остается в семье родителя, который состоит в браке с усыновителем.

В связи с эти следует уделить внимание вопросу тайны усыновления, охраняемой в России, но не существующей во многих зарубежных странах. В России тайна усыновления направлена на обеспечение стабильности установленных родительско-детских отношений. В Испании разрешение законодателем на сохранение отношений ребенка с его родителем указывает на возможность ребенка знать свое происхождение. Кроме того ч. 5 ст. 180 ГКИ устанавливает, что лицо по достижении возраста совершеннолетия или до достижения такового (в случае представления прав усыновителями) вправе знать любую информацию, касающуюся их биологического происхождения. Во взаимосвязи с положениями закона Испании о защите личной жизни и персональных данных [13], представляется, что должностные лица не вправе раскрывать усыновленному имя и иные идентифицирующие данные его родителей (ч. 5 ст. 7). В Италии сведения о родителях не считаются тайной и могут быть раскрыты в интересах усыновленного. Так, при вынесении решения об усыновлении суд по заявлению усыновителей может предоставить информацию о биологических родителях ребенка при наличии достаточных на то оснований, кроме того такая информация может быть предоставлена по запросу главного врача лечебного учреждения, где находится ребенок, если владение такой информацией необходимо для лечения усыновленного (п. 4 ст. 28 Закона Италии № 184). Законодателем Италии также предусмотрено право усыновленного знать свое происхождение (п. 5 ст. 28 закона Италии № 184), которое может быть реализовано путем обращения в суд. Казалось бы, данное право должно исполняться беспрепятственно, однако предоставление полной информации о личности биологического родителя ребенка может нарушить права родителя, гарантированные ему Кодексом о защите персональных данных [16] (при отказе от ребенка биологическая мать делает заявление о

последующем неразглашении ее личности). Законодатель, соблюдая баланс интересов матери и ребенка, может предоставить усыновленному лишь анонимную информацию [36, с. 15]. Согласно ст. 4 Кодекса о защите персональных данных, такая информация не дает установить личность матери, но позволяет соблюсти принцип ответственности за соблюдение рода, т.е. позволяет судить о наличии родовых заболеваний, психическом состоянии родителя. Подобную позицию высказал и Европейский суд по правам человека в постановлении по делу «Годелли против Италии» [38], указав, что итальянские власти должны развивать механизм соблюдения баланса интересов усыновленного лица и его родителей, а не отказывать заявителям в получении информации об их происхождении или наоборот предоставлять такую информацию, которая бы нарушала права родителей усыновленного.

Право ребенка знать о своем происхождении в первую очередь вытекает из медицинской необходимости. Думается, что законодательно следует предусмотреть норму, обязывающую усыновителей раскрыть информацию о происхождении ребенка по достижении последним возраста восемнадцати лет. Указанная информация обязательно должна содержать сведения о генетических характеристиках ребенка (группа крови, резус-фактор, предрасположенность к генетическим заболеваниям), сведения о личности биологических родителей могут быть раскрыты лишь по желанию усыновителей.

В то же время сохранение тайны усыновления может быть оправдано, если усыновлению предшествовала имитация женщиной беременности. Это объясняется тем, что при этом тайна усыновления выступает лишь дополнительным способом укрепления родственных отношений по той причине, что частично эмоциональная связь была установлена еще в период «беременности». Более того, при такой подготовке усыновителей исключается возможность попадания информации о происхождении ребенка в общество, которое бы в будущем могло раскрыть эту тайну, для окружающих усыновленный ребенок будет считаться рожденным усыновительницей, что не представит повода раскрыть тайну усыновления.

2. По общему правилу усыновитель и усыновленный становятся обязательными наследниками друг после друга (ст. 1142 ГК РФ, ч. 2, 3 ст. 807 ГКИ, ст. 358 ФГК). Однако ст. 304 ИГК сообщает, что усыновление не является основанием возникновения у усыновителя права наследования после усыновленного. Право наследования возникает лишь у усыновленного - потомка по прямой линии (ст. 468 ИГК). Напротив, во Франции усыновленный путем неполного усыновления и его родственники по нисходящей линии входят в круг наследников, но только после усыновителя (ст. 368 ФГК). Если усыновленный был призван к наследованию после усыновителя в отсутствии наследников и пережившего супруга усыновителя, но умер, не оставив родственников по нисходящей линии, то имущество, полученное от усыновителя путем наследования, переходит к родственникам усыновителя, а не усыновленного (ст. 368-1 ФГК).

В России усыновленный не вправе наследовать после смерти биологического родителя, правоотношения с которым сохранились фактически, но не на основании решения суда (п. 2 ст. 1147 СК РФ). Однако на практике граждане обращаются в суды с заявлением о включении их в число наследников биологического родителя. Так, в производстве Волжского городского суда Волгоградской области находилось дело по иску Иванова с требованиями о признании его сыном по происхождению Петрова, не утратившим с ним родственных отношений, признании права наследования за Петровым в качестве наследника первой очереди. Истец указывал, что был усыновлен супругом матери и проживал с ними, однако фактически родственные отношения его с отцом продолжались. Суд отказал в удовлетворении исковых требований, указав, что согласие Петрова на усыновление Иванова новым супругом его бывшей жены было выражено добровольно, а наличие фактических родственных отношений не порождает у Иванова право на наследование после Петрова, кроме того, при усыновлении решением суда не были сохранены правоотношения между Петровым и Ивановым на основании п. 3 ст. 137 СК РФ [43].

3. В силу приравнивания усыновленного к статусу родного ребенка усыновителя, законодателем устанавливается запрет на вступление в брак усыновителем и усыновленным (аб. 4 ст. 14 СК РФ, ч. 1 ст. 48 ГКИ, ст. 87 ИГК, ст. 356 ФГК), несмотря на то, что не являются биологическими родственниками. Данное требование защищает интересы усыновленного и придает институту усыновления стабильность, отмечая сущностную особенность этого института – возникновение именно родительско-детских правоотношений, а не иных, хотя и родственного характера. между ними в период существования родительско-детских отношений. Необходимо обратить внимание на тот факт, что после отмены усыновления бывшие ребенок и родитель могут заключить брак, такая возможность подчеркивает искусственность родственных отношений. Думается, что заключение брака лицами, между которыми существовали родительско-детские отношения, в данном случае лежит в плоскости норм морали. Безусловно, в таких случаях невольно возникает вопрос о том, существовали ли между данными лицами отношения, выходящие за рамки родительских. Законодательно урегулировать данный вопрос не представляется возможным, так как запрет на вступление совершеннолетним лицом в брак с его бывшим родителем будет нарушать право граждан на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну.

4. В рассматриваемых правопорядках усыновители вправе изменить ребенку фамилию и имя (п. 2 ст. 134 СК РФ, ст. 299 ИГК, ст. 357 ФГК). При этом законодателями установлены требования относительно возраста ребенка, по наступлению которого изменение фамилии и имени может быть произведено лишь с его согласия. Так, во Франции такой возраст составляет 13 лет (ст. 60 ФГК). Возможность полного изменения фамилии во Франции определяется видом усыновления, при простом усыновлении, по общему правилу, фамилия усыновителя присоединяется к фамилии усыновленного (ст. 363 ФГК). В ГКИ не установлено такое последствие, как изменение имени несовершеннолетнего. Однако в законе Испании о регистрации актов

гражданского состояния [18] предусмотрено свободное изменение имени лицом в том числе в случае изменения родословной (ст. 51, ч. 5 ст. 53), при чем при рождении не может быть дано имя, которое уже носит один из братьев (сестер) (ч. 3 ст. 51). В связи с этим возникает вопрос относительно возможности сохранения имени усыновленного, если в семье уже есть ребенок с таким именем, т.к. усыновление по своему значению приравнивается к факту рождения. В таком случае имя может быть изменено лишь с согласия усыновленного, в ином случае в семье сохраняются оба одинаковых имени [34, с. 44]. В России изменение данных ребенка также требует соблюдения некоторых условий. Данное право может быть осуществлено только на основании судебного решения, при вынесении которого судья обязан учитывать согласие несовершеннолетнего, достигшего возраста 10 лет (п. 4 ст. 134 СК РФ). Если же ребенок до усыновления проживал в семье усыновителя и считает того своим родителем, то презюмируется согласие ребенка на изменение его данных, и согласие ребенка не требуется (п. 4 ст. 134 СК РФ). Стоит отметить, что законодательное закрепление необходимости согласия ребенка согласуется с положением Конвенции ООН о правах ребенка, в которой сказано, что государства-участники обязаны «уважать право ребенка на сохранение своей индивидуальности, включая гражданство, имя и семейные связи, как предусматривается законом, не допуская противозаконного вмешательства», а при утрате ребенком элементов индивидуальности должны содействовать в ее восстановлении (ст. 8). Согласие ребенка в данном случае составляет элемент законности изменения имени.

5. В силу приравнивания положения усыновленного к положению родного ребенка, усыновленный имеет право на алиментное содержание со стороны родителей (ст. 367 ФГК, ст. 315.1 ИГК, ч. 1 ст. 154 ГКИ).

Однако в правопорядках, где воспринято неполное усыновление, биологические отец и мать усыновленного обязаны предоставлять ему алименты в том случае, если ребенок не может получить выплаты от усыновителя (ст. 367 ФГК).

Таким образом, следует, что правовые последствия усыновления напрямую зависят от вида усыновления, однако последствия полного усыновления во всех рассматриваемых правопорядках схожи.

Список использованных источников и литературы.

1. Конвенция о правах ребенка (Нью-Йорк 20.11.1989). Ратифицирована Постановлением ВС СССР от 13.06.1990 г. №1559-I «О ратификации Конвенции о правах ребенка». Вступила в силу для СССР 15.09.1990 // Сборник международных договоров СССР. – 1993. - Вып. XLVI; Конвенция «О защите детей и сотрудничестве в отношении иностранного усыновления (Гаага 29.05.1993 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».

Нормативные правовые акты Российской Федерации.

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. – 2009. - № 4931.

3. Федеральный Закон от 28.12.2012 № 272-ФЗ «О мерах воздействия на лиц, причастных к нарушениям основополагающих прав и свобод человека, прав и свобод граждан Российской Федерации» // «Российская газета». – 2012. - № 302.

4. Федеральный закон от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ «Семейный кодекс Российской Федерации» (ред. от 02.07.2013) // СЗ РФ. - 1996. - № 1 - Ст. 16.

5. Закон Краснодарского края от 29.12.2008 г. № 1662-КЗ «О единовременном денежном пособии гражданам, усыновившим (удочерившим) ребенка (детей) в Краснодарском крае» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».

6. Постановление Правительства Республики Бурятия от 31.07.2013 № 413 «Об утверждении Порядка назначения и выплаты единовременного пособия гражданам, усыновившим (удочерившим) на территории Республики Бурятия детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // Бурятия. – 2013. – № 90.

Иностранные нормативные правовые акты.

7. La costituzione della Repubblica Italiana 1.01.1948 // Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana. – 1947. - № 298.

8. Constitucion Española de 29 de diciembre de 1978 // Boletin Oficial del Estado. – 1978. - № 311.

9. Code civil du 1804 (edition du 1. 09. 2013) // Journal Officiel de la République Française. - 2006. - № 103.

10. Codice di procedura civile del 28 ottobre 1940 (agg. al 23.10.2013) // Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana. -1940. - № 1443.

11. Codice civil del 6 marzo 1942 № 262 (agg. al 21.10.2013) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.altalex.com/index.php?idnot=34813http://www.cocukhizmetleri.gov.tr. Дата обращения: 9.06. 2013.

12. Гришаев С.П. Формы воспитания детей, оставшихся без попечения родителей // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».

13. Задесенская Я.В. Особенности правовой природы усыновления в России, Испании, Италии и Франции // Сборник Международной научно-практической конференции «Межсистемные и межотраслевые связи в правовой сфере» / сост. Р.И. Асатуллин, Т.Р. Бахия, Д.А. Валеев и т.д. – Казань, 2013. - Т.1. – С. 298-300.

14. Иоффе О.С. Советское гражданское право: курс лекций. - Том 3. - Ленинград: Изд-е ЛГУ, 1965. – 347 с.

15. Козлов С.С., Митчина Л.А. Формы и методы устройства детей, оставшихся без попечения родителей. // Семейное и жилищное право. – 2011. - №3. – С.14-19.

16. Раймон Леже. Великие правовые системы современности: сравнительно-правовой подход. - М.: Волтерс Клувер, 2011. – 683 с.

УГОЛОВНО-ПРАВОВОЕ ПОНЯТИЕ САНКЦИЙ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ковалевич А.В.
УО «Белорусский государственный экономический университет» (БГЭУ)
Научный руководитель: к.ю.н., доцент Лазебник Юрий Викторович

Аннотация

В данной работе рассмотрены проблемы построения правовых санкций Уголовного кодекса Республики Беларусь. Проанализированы характерные особенности уголовно-правовых норм в разделе VII Уголовного кодекса, в котором содержатся составы преступлений против человека. Выявлена и обоснована необходимость изменения санкций за отдельные составы преступлений. На основе проведенного исследования автором предлагается внесение изменений в Уголовный кодекс Республики Беларусь, а именно, необходимость соотнесения санкции с тяжестью совершенного преступного деяния.

Annotation

In this paper we consider the problem of the design of sanctions in the Criminal Code of the Republic of Belarus. Analyzed the characteristics of criminal law in section VII of the Criminal Code, which includes crimes against the person. Revealed the necessity of change and sanctions for certain offenses. On the basis of this study the author proposed amendments to the Criminal Code of the Republic of Belarus, namely, the need to correlate with the severity of the sanction of the offense.

Ключевые слова

Уголовно-правовая норма, санкция, относительно-определенная санкция, наказание, альтернативные санкции, абсолютно определенные санкции.

Keywords

Criminal legal norms, sanctions, relatively definite sanction, punishment, alternative sanctions, absolutely certain sanctions.

В теории уголовного права санкцию, как правило, понимают как часть уголовно-правовой нормы, которая предусматривает конкретное наказание за совершение конкретного преступного деяния, описанного в диспозиции.

Существует несколько видов правовых санкций: абсолютно-неопределенная, абсолютно-определенная, относительно-определенная, альтернативная, единичная, кумулятивная и иные. В теории уголовного права ученые-правоведы выделяют различное количество санкций.

В Уголовном кодексе Республики Беларусь нет абсолютно-неопределенных санкций. Они были характерны только для советского законодательства. Абсолютно-определенные санкции также не встречаются т.к. они ограничивают индивидуализацию и дифференциацию наказания в уголовном процессе и исключают судейское усмотрение.

Все санкции в Уголовном кодексе Республики Беларусь относительно-определенные, большинство из которых альтернативные. Данные санкции позволяют судье широко применить принцип индивидуализации и дифференциации и назначить оптимальное наказание, т.е. именно такой размер наказания, который соотносится со степенью и характером общественной опасности деяния и характеристикой личности преступника. Относительно-определенные безальтернативные санкции предусмотрены за преступления наибольшей степени тяжести, и именно такие санкции, по мнению большинства ученых, требуют изменения. Упущением со стороны законодателя является большая разница между минимальным и максимальным пределом наказания, который может достигать десяти лет.

В этой связи, можно определить актуальность исследования, которая заключатся в формировании предложения об изменении порядка правовой

регламентации санкций, что позволит усовершенствовать уголовный закон и будет способствовать назначению такого наказания, которое соотносится со степенью и характером общественной опасности преступного посягательства. Данные, полученные в ходе исследования, могут быть использованы законодателем для внесения дополнением и изменений в Уголовный кодекс Республики Беларусь. Полученные в ходе исследования результаты опираются на ряд научных концепций и теорий, разработанных в Республике Беларусь и Российской Федерации.

1 Понятие санкции в теории уголовного права

Уголовный закон структурно состоит из нескольких частей: Общей и Особенной, разделов, глав и статей, а также может содержать примечания к главам или статьям. Статья (норма) является универсальной структурной частью закона. Одна статья может содержать как одну, так и несколько норм. Уголовно-правовая норма – это правило поведения, устанавливающее запрет на совершение определенных деяний либо предписывающая совершение определенного действия или бездействия [6, с. 15].

А.Н. Комиссаров называет одним из элементов уголовно-правовой нормы, в котором определяются признаки преступного деяния, диспозицией, а элемент, который предписывает наказание, - санкцией [10, с.202].

Диспозицию статьи (части статьи) Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК) определяют как ее часть, в которой указывается характеристика или описание субъективных и объективных признаков соответствующего вида общественно опасного деяния, признаваемого преступлением [8, с.28].

Диспозиция – это элемент уголовно-правовой нормы, который определяет название преступления, и раскрывает его субъективные и объективные признаки. Выделяют пять видов диспозиций: описательная, ссылочная, бланкетная, простая и смешанная.

Простая диспозиция только лишь называет преступление, но не определяет его отличий. Примером простой диспозиции является часть 1 статьи 206 УК. Описательная диспозиция не только называет определенное деяние преступлением, но и раскрывает его признаки. Такая диспозиция является наиболее распространенной. Примером описательной диспозиции может служить текст части 1 статьи 430 УК, в которой подробно характеризуются признаки получения взятки. Бланкетная диспозиция для получение информации обо всех признаках преступного деяния делает ссылку на иные нормативные правовые акты, не имеющим уголовно-правового характера (законам, декретам и указам Президента, постановлениям Правительства, положениям и другим нормативным правовым актам). Ссылочная диспозиция адресует для уяснения смысла нормы к другой норме УК. Так поступает законодатель, формулируя диспозицию части 1 статьи 149 УК, где описываются признаки умышленного причинения менее тяжкого телесного повреждения. Смешанной признается диспозиция, которая сочетает в себе особенности названных ранее видов. Например, часть 1 статьи 321 УК [3, с.35].

Диспозиция плавно «перетекает» в санкцию через один из элементов структуры юридической обязанности (обязанность нести юридическую ответственность при совершении преступления).

Более того, в науке прямо или косвенно высказывалось суждение о том, что санкция правовой нормы может выступать как диспозиция применительно к тем или иным субъектам. При этом давно выдвигается гипотеза о рассматрении санкции с учетом связи специфических прав и обязанностей. Указание на санкцию правовой нормы просто как на последствия деяния обедняет ее содержание, не может в полной мере показать, каким образом строится связь между участниками правоотношения на уровне реализации санкции [9, с.40].

В диспозициях статей Особенной части УК выражается противоправность преступных деяний,в то время как наказуемость определяется в санкциях [10, с. 53].

Под санкциями следует понимать, во-первых, юридически закрепленное предписание, которое имеет обязательный характер и поддерживается принудительной силой со стороны государства. Во-вторых, санкцию статьи УК, под которой следует понимать меру государственного воздействия, главным образом в форме принуждения, которая применяется к лицу, совершившему преступление, или к лицу, совершившему общественно опасное деяние, однако из-за малолетнего возраста или невменяемости не может быть признано субъектом преступления. Т.е. уголовно-правовые санкции и меры уголовно-правового воздействия находятся в диалектической связи, а потому являются взаимообусловленными и взаимозависимыми, поскольку, с одной стороны, санкции являются формой закрепления мер уголовно-правового воздействия, а с другой – уголовно-правовая норма, закрепив меры уголовно-правового воздействия, раскрывает их содержание [11].

А.П. Козлов определил санкцию через подробную разборку ее признаков: «элемент уголовно-правовой нормы, который обладает государственно-принудительным, качественно-количественным характером и представлят собой формально определенную субъективно-объективную модель мер уголовно-правового воздействия, которые применяются к лицам, совершившим преступление» [10, с. 203].

Санкция уголовно-правовой нормы, будучи мерилом общественной опасности содеянного, определяет характер дифференциации ответственности, позволяет выявить разновидность преступления. Санкция нормы предусматривает уголовную ответственность за нарушение запрета, описанного в ее диспозиции [10, с. 121].

Таким образом, теория уголовного права выделяет в составе уголовно-правовой нормы санкцию как часть уголовно-правовой нормы, обосновывающую формально-определенную модель последствий деяния лица, применение которой обеспечивается силой со стороны государства и влечет за собой изменение уголовно-правового статуса нарушителя нормы уголовного закона. Можно сделать вывод, что, являясь своего рода выражением уголовной

ответственности, на санкцию возложена обязанность по формированию законопослушного поведения граждан и уважительного отношения к закону [7, с. 203].

Выражение в санкции уголовно-правовой нормы существа запрещаемого деяния есть не что иное, как выражение оценки значения охраняемого со стороны уголовного закона интереса. Согласованность между санкциями предполагает также и согласование (сопоставление) социально-политического значения нарушенных преступлениями интересов [14, с.278].

По степени конкретизации размера и вида наказания выделяют три разновидности санкций: абсолютно-определенную, абсолютно-неопределенную, отсылочную и относительно-определенную. В зависимости от количества представленных наказаний выделяют альтернативные (два или более видов наказаний) и единичные санкции. Некоторые авторы расширяют круг видов путем введения сложных и кумулятивных санкций.

Л.Л. Кругликов и А.В. Васильевский считают, что систему санкций можно представить в следующем виде: 1) кумулятивные и простые (критерием их выделения здесь служит наличие (отсутствие) в санкции дополнительного наказания); 2) альтернативные и единичные (критерий – количество основных наказаний в санкции); 3) абсолютно-определенные и относительно-определенные (основание деления – наличие (отсутствие) градации в каждом из основных наказаний в статье); 4) опосредованно-определенные и непосредственно-определенные; 5) содержащие упоминание только об уголовном наказании и об иных мерах уголовно-правового характера (основание деления – характер названных в санкции мер, наличие (отсутствие) указания на меры не уголовно-правового характера) [7, с.204].

Абсолютно-неопределенная санкция не называет размер и вид наказания. Такие санкции отсутствуют в действующем УК. Они были характерны для начального периода формирования советского уголовного права, когда размер и вид наказания определялись только по усмотрению суда.

Абсолютно-определенная санкция точно указывает размер и вид наказания. Такая санкция, напротив, лишает суд возможности дифференцировать и индивидуализировать наказание с учетом обстоятельств дела (т.е. смягчающих и отягчающих вину обстоятельств) и личности виновного. В новом УК такие санкции не встречаются [3, с.36]. Применяя к виновному абсолютно-определенную санкцию, суд обязан назначить лишь одну меру наказания и лишь в том объеме, который указан в уголовном законе. Однако по мнению С.А. Полякова применение абсолютно-определенных санкций ограничивает не судейское усмотрение, а судейский произвол при определении вида и размера наказания[15, с. 26].

Относительно-определенная санкция называет вид наказания и определяет границы, в рамках которых суд с учетом личности виновного, тяжести содеянного и обстоятельств дела выбирает размер наказания. Так, часть 1 статьи 139 УК предусматривает наказание за убийство в виде лишения свободы на срок от шести до пятнадцати лет. В некоторых случаях законодатель указывает только верхний т.е. максимальный предел наказания, а нижней границей размера в этом случае является тот минимум, который указан в нормах Общей части УК (например, для лишения свободы части 1 статьи 57 УК определяет минимальный срок данного наказания от шести месяцев). В санкциях не указываются максимальный и минимальный границы подобных видов наказания как общественные работы, штраф, а также лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Размеры наказания в данных случаях определяются в нормах Общей части УК соответственно в статьи 49, 50, 51, а суд в указанных пределах выбирает конкретную меру наказания [3, с. 36].

Следовательно, различают относительно-определенные санкции двух видов:

1. С указанием максимума (например, до четырех лет);
2. С указанием и минимума и максимума (например, от трех до пяти лет).

Альтернативная санкция называет несколько видов наказания, размеры которых могут быть относительно или абсолютно определены.

Альтернативная относительно-определенная санкция наиболее типична для нового УК. Она позволяет суду выбирать вид наказания, а затем и его размер. Примером является санкция статьи 185 УК, предоставляющая суду возможность назначить виновному в преступлении общественные работы или штраф, или исправительные работы, или арест, или ограничение свободы [3, с. 37].

Альтернативные относительно-определенные санкции большинства статей Особенной части УК предусматривают широкие пределы видов (размеров) наказания, которое может быть применено за совершение преступления конкретного вида. Суду предоставлена законом возможность индивидуализации наказания т.е. избрания именно такой меры наказания, которая в наибольшей степени соответствует всем обстоятельствам содеянного и целям уголовной ответственности [3, с. 308].

При этом санкции статей Особенной части УК, включающие в качестве альтернативы лишению свободы более мягкие виды наказаний, именуются санкциями с понижающей альтернативой, а санкции, включающие в качестве альтернативы лишению свободы более строгие виды наказаний – санкциями с повышающей альтернативой [6, с. 58].

Нетрудно заметить четкую зависимость наполняемости санкции видами наказания от характера и степени общественной опасности преступления, описанного в диспозиции уголовно-правовой нормы. Невысокая степень общественной опасности запрещаемого деяния обусловливает широкий выбор альтернативных видов наказаний, нередко состоящих только из тех, которые не связаны с изоляцией от общества. Напротив, отнесенные к категории тяжких и особо тяжких преступления, как правило, имеют безальтернативные санкции [10, с. 122].

Отсылочная санкция для установления вида и размера наказания отсылает к другой статье Уголовного кодекса [2, с. 31]. Выделяют также

санкции единичные (с одним основным видом наказания); простые (без дополнительных наказаний) и кумулятивные [8, с. 31].

В кумулятивных санкциях предусмотрена возможность назначения, как основного, так и дополнительного наказания. Его назначение либо является обязательным, либо оно зависит от усмотрения суда (является факультативным) [7, с. 204].

Во многих уголовно-правовых нормах санкции статей подразделяются на три части: сначала определяется личное наказание нарушителю закона, затем указываются вид и размер денежных штрафов и в конце говорится о необходимости компенсации вреда и убытков [3, с. 403].

Подводя итог данной главе, можно сделать вывод, что теории уголовного права известны различные определения санкции как части уголовно-правовой нормы. Санкция определяется как часть уголовной нормы, которая выражает наказуемость преступного посягательства, которое описано в диспозиции. Среди всех видов санкций в УК Республики Беларусь наиболее распространенными являются альтернативные относительно-определенные санкции. Это объясняется тем, что относительно-определенные альтернативные санкции способствуют индивидуализации уголовного процесса, в то время как абсолютно-определенные санкции ограничивают судебное усмотрение.

Таким образом, санкция – это часть уголовно-правовой нормы, в которой предусматривается размер и вид наказания за преступное деяние, указанное в диспозиции.

2 Проблема построения санкций в Уголовном кодексе Республики Беларусь и Российской Федерации

2.1 Анализ санкций раздела VII Уголовного кодекса Республики Беларусь

В разделе VII Уголовного кодекса Республики Беларусь содержатся составы преступлений против человека. В главе 19 конкретизированы составы преступлений против жизни и здоровья, которых насчитывается 27. Глава 20 УК содержит 7 статей преступлений против половой неприкосновенности или

половой свободы. Глава 21 предусматривает 9 составов преступлений против уклада семейных отношений и интересов несовершеннолетних. В главе 22 содержится 10 статей преступлений против личной свободы, чести и достоинства. Глава 23 предусматривает 15 статей преступлений против конституционных прав и свобод человека и гражданина.

В разделе VII УК не содержатся абсолютно-неопределенные и абсолютно-определенные санкции. Абсолютно-неопределенные и вовсе не характерны для современного законодательства, так как они опираются на самосознание судей, т.е. на субъективное мнение, а не на объективный закон. Абсолютно-определенные санкции точно называют вид и меру наказаний, поэтому многие ученые считают эти санкции чрезмерно карательной т.к. она не учитывает ни смягчающих, ни отягчающих вину обстоятельств. Данные санкции также отсутствуют в современном УК и, в частности, в разделе VII. Абсолютное большинство это относительно-определенные санкции. В Особенной части УК имеются статьи с альтернативными и безальтернативными наказаниями.

Зависимость конструирования единичных и альтернативных санкций от категории преступления видится следующим образом:

1. Санкции статей Особенной части УК, устанавливающих уголовную ответственность за преступления небольшой тяжести, должны быть только альтернативными. При этом возможны две разновидности альтернативных санкций: 1) без лишения свободы в составе альтернативы; 2) с понижающей альтернативой.

2. Санкции статей Особенной части УК, устанавливающих уголовную ответственность за преступления средней тяжести, должны быть только альтернативными с понижающей альтернативой.

3. Санкции статей Особенной части УК, устанавливающих уголовную ответственность за тяжкие преступления, могут быть как единичными, предусматривающими только лишение свободы, так и альтернативными с понижающей альтернативой.

4. Санкции статей Особенной части УК, устанавливающих уголовную ответственность за особо тяжкие преступления, могут быть как единичными, предусматривающими только лишение свободы, так и альтернативными с повышающей альтернативой.

Однако имеются противоположные мнения по этому вопросу. Одни ученые предлагают ввести альтернативные наказания за особо тяжкие преступления и единичные за преступления средней тяжести. С данным тезисом трудно согласиться. Представляется, что в нем наблюдается некое логическое противоречие – признать повышенную опасность преступления и одновременно «облегчить» набор уголовно-правовых средств борьбы с данным преступлением [6, с. 59].

В части 2 статьи 145 (доведение до самоубийства), части 2 статьи 149 (умышленное причинение менее тяжкого телесного повреждения), части 1 статьи 166 (изнасилование), части 1 статьи 167 (насильственные действия сексуального характера), части 1 статьи 169 (развратные действия), части 3 статьи 174 (уклонение родителей от содержания детей либо от возмещения расходов, затраченных государством на содержание детей, находящихся на государственном обеспечении) и части 2 статьи 180 (умышленная подмена ребенка) содержатся относительно-определенные санкции, как с указанием максимума, так и с указанием минимума и максимума.

В части 1 статьи 156 (незаконное производство аборта), и части 1 статьи 178 (разглашение врачебной тайны) представлены альтернативные санкции.

В таблице 1 приведен анализ главы 19 (преступления против жизни и здоровья), 20 (преступления против половой неприкосновенности), 21 (преступления против уклада семейных отношений и интересов несовершеннолетних) и 22 (преступления против личной свободы, чести и достоинства) УК.

В данных главах представлено более 43 составов преступлений с альтернативными относительно-определенными (с указанием максимума) санкциями, более 18 альтернативных относительно-определенных (с указанием

максимума и минимума) санкций, более 21 безальтернативных относительно-определенных (с указанием максимума и минимума) санкций и ни одной безальтернативной относительно-определенной (с указанием максимума) санкции.

Абсолютное большинство альтернативных относительно-определенных санкций можно объяснить тем, что отдельно относительно-определенные санкции не могут обеспечить дифференциацию и индивидуализацию наказания.

Абсолютно-определенные санкции чаще всего выступают в качестве дополнительного наказания, преобладающими видами их являются конфискация имущества, штраф, лишение права заниматься определенным видом деятельности и лишение права занимать определенные должности.

Безальтернативные санкции предусмотрены за наиболее тяжкие преступления. Однако в данных главах отсутствуют такого рода санкции. В УК Республики Беларусь по состоянию на 1 апреля 2009 года была представлена безальтернативная относительно-определенная санкция (с указанием максимума) в части 1 статьи 172 (вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления). В действующем УК альтернативу ограничению свободы в данной статье составляет наказание в виде ограничения свободы. Это показывает, что наличие безальтернативных санкций выражает карательную силу уголовного закона, в то время как альтернативные санкции обеспечивают индивидуализацию в уголовном процессе. Введение в УК более мягких наказаний свидетельствует о декриминализации уголовно-правовых норм, что соответствует международным тенденциям в уголовном праве. Однако в качестве единственного наказания ограничение свободы не установлено ни в одной санкции УК, оно указано только в альтернативе с иными видами наказаний [16, с. 92].

Наибольший интерес для изучения представляют безальтернативные относительно – определенные санкции с указанием минимума и максимума. Так, часть 1 статьи 139 (убийство) предусматривает наказание в виде лишения

свободы на срок от шести до пятнадцати лет. Например, часть 3 статьи 147 (умышленное причинение тяжкого телесного повреждения) содержит наказание в виде лишения свободы на срок от пяти до пятнадцати лет. Часть 3 статьи 157 (заражение вирусом иммунодефицита человека) предполагает наказание в виде лишения свободы на срок от пяти до тринадцати лет. Часть 2 статьи 166 (изнасилование) содержит наказание в виде лишения свободы на срок от пяти до тринадцати лет. Часть 3 этой же статьи – от восьми до пятнадцати. Часть 2 статьи 167 (насильственные действия сексуального характера) – от пяти до тринадцати. Часть 3 этой же статьи – от восьми до пятнадцати. Часть 2 статьи 181-1 (использование рабского труда) предусматривает наказание в виде лишения свободы на срок от трех до десяти лет с конфискацией имущества или без конфискации. Несмотря на 6 квалифицирующих обстоятельств, перечисленных в пунктах данной статьи, такой диапазон не помогает установить категорию преступления. Часть 2 статьи 182 определяет семь способов возможного похищения человека и устанавливает наказание в виде лишения свободы на срок от пяти до пятнадцати лет.

Перечисленные составы преступлений предусматривают наказание в виде относительно-определенной санкции с указанием минимума и максимума. В этих статьях могут быть предусмотрены и дополнительные наказания (часть 2 статьи 181-1). Согласно категориям и критериям деления преступлений на эти категории, предусмотренные статьей 12 УК, преступления делятся на не представляющие большой общественной опасности (лишение свободы на срок не свыше двух лет или иное более мягкое наказание), менее тяжкие (лишение свободы на срок не свыше шести лет, а по неосторожности – лишение свободы на срок свыше двух лет), тяжкие (лишение свободы на срок не свыше двенадцати лет) и особо тяжкие (лишение свободы на срок свыше двенадцати лет, пожизненного заключения или смертной казни).

Категория преступления определяется по максимальному размеру санкции статьи. Представляется, что для более точного и единообразного

подхода к определению категории преступления необходимо устанавливать санкцию в границах статьи 12 УК. Для этого необходимо изменить санкции указанных выше статей.

Данные, представленные в таблице 2, показывают проблему соотношения категорий преступления и санкции. Санкции действующего УК не в достаточной мере отражают общественную опасность при категоризации тяжести преступлений. За преступление большей тяжести может быть назначено меньшее наказание, чем за преступление меньшей степени тяжести. В то же время, нижняя граница санкции выходит за категорию преступления, что может значительно увеличить размер наказания. Если законодателем предусматривалось, чтобы часть 1 статьи 166 относилась к категории тяжких преступлений, то отталкиваться надо от нижнего предела предыдущей категории, а именно: менее тяжкое преступление – лишение свободы до шести лет, значит, тяжкое – от семи. Чтобы остаться в пределах категории необходимо установить границу – до двенадцати. Однако наказание от семи до двенадцати лет лишения свободы, хоть и находится в пределах категории, но открывает возможность для судейского произвола. Оптимальным вариантом видится наказание от семи до десяти лет. Если же законодатель предполагал, чтобы данный состав относился к категории менее тяжких преступлений, то наказание должно быть от трех до шести лет лишения свободы.

Часть 2 статьи 166 согласно предусмотренной санкции относится к категории особо тяжких преступлений. Следуя аргументам, изложенным выше, верхний предел должен быть тринадцать лет, а не пять. Если же предусматривалось, чтобы данный состав относился к категории тяжких, то он должен был быть от семи (десяти) до двенадцати. Необходимо выбрать такой диапазон между минимальным и максимальным значением санкции, чтобы между преступлениями разных категорий была видна разница по их санкциям, а не сводилась к одному наказанию, независимо от степени общественной опасности преступного посягательства.

Часть 3 статьи 166 согласно предусмотренной санкции относится к особо тяжким преступлениям, значит, верхний предел должен быть тринадцать лет, а не восемь. Что касается нижней границы санкции – до пятнадцати – то при соблюдении границы категории он останется неизменным.

Для того чтобы подтвердить данное положение, приводится мнение к. ю. н. Т.В. Непомнящей "…надо ограничивать судейское усмотрение путем сужения пределов относительно определенных санкций.. Однако 10 – 12 лет лишения свободы между минимумом и максимумом наказания – это слишком большой разрыв. В санкциях статей, предусматривающих наказание за преступления небольшой тяжести необходимо установить разрыв между минимальным и максимальным наказанием в виде лишения свободы от 1 года до 1 года 10 месяцев; за преступления средней тяжести – от 3 до 4 лет; за тяжкие преступления – от 5 до 7 лет; за особо тяжкие преступления – от 8 до 10 лет" [17, с. 118].

Следуя данному положению, совсем недопустим разрыв между максимальным и минимальным сроками лишения свободы в 7 лет, как в части 3 статьи 166.

Необходимо обратить внимание и на то, что в части 3 статьи 166 тяжкие телесные повреждения могли быть причинены по неосторожности, в то время как часть 2 данной статьи не предусматривает неосторожную форму вины. Данное положение противоречит принципу справедливости. Преступления, совершенные умышленно, обладают большей степенью опасности, а значит, и наказание должно быть строже.

Для того чтобы найти оптимальное решение данной проблемы, предлагается обратиться к трудам российских ученых в области уголовного права.

2.2 Анализ санкций Уголовного кодекса Российской Федерации

По мнению М.Т. Валеева сравнение санкций норм Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) не всегда

позволяет сделать однозначный вывод о сравнительной опасности деяний. Примером могут служить нормы раздела VIII («Преступления в сфере экономики»), приведенные в таблице 3.

Построение подобных санкций, по мнению ученого, недопустимо. В противном случае возможна ситуация, когда за совершение преступления небольшой тяжести виновное лицо получит наказание, значительно превышающее наказание лица, совершившего тяжкое преступление [18, с. 30].

По мнению С.И. Вейберта, логичным было бы строить санкции отдельных составов преступлений Особенной части УК РФ с учетом требований категорий преступлений по указанным срокам, при этом в каждой категории преступлений следовало бы указывать не только максимальные, но и минимальные пределы лишения свободы. Т.е. относительно-определенные санкции разных по тяжести составов преступлений должны исходить из верхнего предела наказания менее тяжкой категории преступлений [7, с. 98].

По мнению других ученых-правоведов, общий интервал между нижними и верхними пределами лишения свободы должен составлять три года. Это тот оптимальный срок, который ограничит судейское усмотрение и создаст достаточные предпосылки для индивидуализации наказания. В отдельных же случаях этот интервал может быть равен пяти годам [7, с. 97].

Павлинов А.В. полагает, что, во-первых, существенным ресурсом снижения карательного воздействия уголовно-правовых запретов санкций Особенной части УК РФ может послужить устранение рассогласования санкций основных и квалифицированных (особо квалифицированных) составов преступлений, с одной стороны, и санкций основных составов преступлений, выступающих частью (отягчающим или особо отягчающим признаком) конкурирующих норм, с другой. Примером подобного служат санкции за преступления против свободы (часть 1 статьи 126 УК РФ – от 4 до 8 лет лишения свободы и пункт 3 части 3 статьи 126 УК РФ – от 8 до 20 лет лишения свободы), преступления против половой неприкосновенности и половой свободы (часть 1 статьи 131 УК РФ – от 3 до 6 лет лишения свободы и

пункт 1 части 3 статьи 131 УК РФ – от 8 до 15 лет лишения свободы) и санкция за такое преступление против жизни, как причинение смерти по неосторожности (часть 1 статьи 109 УК РФ – до 2 лет лишения свободы). Автоматическое арифметическое сложение вышеперечисленных санкций простых составов («похищение человека», «изнасилование») без отягчающего признака «повлекшее по неосторожности смерть» с санкцией части 1 статьи 109 УК РФ «причинение смерти по неосторожности» в результате не дает предполагаемого результата, сопоставимого с размером нижнего или верхнего предела вышеприведенных санкций квалифицированных (особо квалифицированных) составов конкурирующих норм, выступающих «целым» по отношению к «части» (часть 1 статьи 109 УК РФ). Во-вторых, возможно сузить предел субъективного судейского усмотрения путем уменьшения в ряде уголовно-правовых норм имеющегося широкого разрыва между нижним и верхним пределами санкции, выступающего почвой для коррупционных решений [19, с. 119].

Завгородняя И.С. в своей работе «Проблемы построения санкций за тяжкие и особо тяжкие преступления против личности» анализировала раздел VII УК РФ. В ходе проведенного исследования санкций за тяжкие и особо тяжкие преступления против личности в УК РФ 1996 г. раздел VII «Преступления против личности» содержит 10 санкций за особо тяжкие преступления. Среди них только одна санкция сконструирована как альтернативная, остальные относительно-определенные санкции предусматривают наказание в виде лишения свободы. Наказание за квалифицированное убийство (часть 2 статьи 105 УК РФ) установлено в виде лишения свободы на срок от 8 до 20 лет или пожизненного лишения свободы, или смертной казни. Еще 4 санкции за преступления с особо квалифицирующими обстоятельствами предусматривают наказание в виде лишения свободы на срок от 8 до 15 лет: торговля людьми (часть 3 статьи 127-1 УК РФ), использование рабского труда (часть 3 статьи 127-2 УК РФ), изнасилование (часть 3 статьи 131 УК РФ), насильственные действия

сексуального характера (часть 3 статьи 132 УК РФ). Кроме того, две санкции (часть 4 статьи 111 – причинение тяжкого вреда здоровью, повлекшее по неосторожности смерть человека, и часть 2 статьи 126 – квалифицированное похищение человека) предусматривают наказание в виде лишения свободы на срок от 5 до 15 лет. За простое убийство наказание может составить от 6 до 15 лет, а за особо квалифицированное причинение тяжкого вреда здоровью – от 5 до 12 лет лишения свободы. Таким образом, законодатель устанавливает возможность назначения довольно строгого наказания за особо тяжкие преступления против личности. Вместе с тем очевидно, что разрыв между минимальным и максимальным размером наказания очень велик и составляет в относительно определенных санкциях от 7 до 12 лет лишения свободы. В большинстве случаев во второй и последующих частях статьи Особенной части Уголовного кодекса устанавливается более строгое наказание за квалифицированные вид преступлений [12, с. 56].

Кроме того, если учесть, что суд вправе за все эти преступления назначить более мягкое наказание, чем предусмотрено в санкции с применением статьи 64 УК РФ, а также назначить наказание условно, законодательная дифференциация наказания за особо тяжкие преступления против личности предоставляет чрезмерно широкие рамки судейскому усмотрению.

Таким образом, можно заметить, что для российского уголовного закона актуальны те же проблемы, которые присутствуют и в нашем уголовном законодательстве. Ученые-правоведы предлагают уменьшить разницу между верхним и нижним пределом санкции, что позволит уменьшить судейское усмотрение при назначении наказания. В санкциях статей Особенной части УК Республики Беларусь и УК РФ наблюдается несоответствие между тяжестью совершенного деяния и назначенным наказанием. Конструкция санкций нуждается в реформировании в соответствии с положениями Общей части УК, а также необходимо учитывать степень общественной опасности, вред, который

причинен общественным отношениям и в соответствии с этими критериями «строить» санкцию.

3 Предложение об изменении порядка правовой регламентации санкций в Уголовном кодексе Республики Беларусь

В данном разделе предлагается рассмотреть конкретные предложения, касающиеся изменения санкций УК Республики Беларусь. С. И. Тишкевич в своей монографии «Единая теория уголовного нормотворчества и квалификации преступлений: Основные концептуальные положения. Теоретическая модель уголовного кодекса суверенной Республики Беларусь» сформулировал ряд положений, которые будут способствовать упорядочению санкций в соответствии со степенью общественной опасности и характером преступных деяний.

Соотношение санкций уголовно-правовых норм имеет двустороннее содержание: санкции норм, находящихся в отношениях подчиненности, взаимно влияют друг на друга, возникает необходимость согласования санкций общих и специальных норм со смягчающими и отягчающими обстоятельствами, а также санкций специальных уголовно-правовых норм. Поэтому следует говорить о соподчиненности санкций уголовно-правовых норм [20, с. 118].

Первое правило соподчиненности санкций уголовно-правовых норм: санкция специальной нормы с отягчающими обстоятельствами должна быть строже, чем санкция, указанная в любой части статьи, предусматривающей общий состав преступления.

Если речь идет о специальной уголовно-правовой норме со смягчающими обстоятельствами, то ее санкция должна быть мягче, чем санкция, указанная в любой части статьи, предусматривающей общий состав пре¬ступления. Это второе правило, соподчиненное санкций уголовно-правовых норм мы предлагаем читателю без обоснования, полагая, что справедливость его не может вызвать сомнений.

Суммируя два первых правила, сформулируем третье правило соподчиненное санкций уголовно-правовых норм: санкции общей и специальной уголовно-правовых норм не должны быть одинаковыми (равными) [20, с. 121].

Отсюда следует, что специальные нормы со смягчающими обстоятельствами в «цепочке» норм всегда занимают последнее, наиболее приоритетное положение. Значит, при последовательном подчинении норм разного уровня специализации санкции норм с отягчающими обстоятельствами должны быть все более строгими, а санкции норм со смягчающими обстоятельствами – более и более смягчаться; равенство санкций любых норм при этом недопустимо. Этот вывод мы зафиксируем в качестве четвертого правила соподчиненности санкций уголовно-правовых норм [20, с. 122].

Таким образом, пятое правило соподчиненности санкций уголовно-правовых норм можно изложить так: санкции специальных норм одного уровня, то есть не находящихся в отношениях подчиненности между собой, независимы друг от друга, но должны быть более суровыми, чем санкция общей нормы [20, с. 123].

Шестое правило соподчиненности санкций: при наличии нескольких общих и одного специального по отношению к ним состава преступления санкция специальной нормы может быть либо более суровой, чем санкции всех входящих в эту законодательную конструкцию общих норм, либо менее суровой, но не равной ни одной из санкций общих норм [20, с. 123].

Седьмое правило соподчиненности санкций: в единой законодательной конструкции из нескольких общих и нескольких специальных составов преступления одного уровня специализации санкции специальных норм независимы друг от друга, но санкции специальных норм с отягчающими обстоятельствами должны быть более суровыми, чем санкции любой входящей в эту конструкцию общей нормы, а санкции специальных норм со смягчающими обстоятельствами – менее суровы¬ми [20, с. 124].

Все семь правил соподчиненности санкций уголовно-правовых норм должны применяться законодателем в комплексе, так как создаваемые им структуры могут включать соотношение норм по нескольким формулам подчиненности одновременно [20, с. 125].

В действующем УК Республики Беларусь данные правила соподчинения санкций не всегда находят свое применение, особенно в разделе VII.

Существует явное противоречие между статьей 144 (причинение смерти по неосторожности) и частью 3 статьи 147 (умышленное причинение тяжкого телесного повреждения). В первом случае предусматривается лишение свободы до двух лет, во втором, если деяние повлекло по неосторожности смерть потерпевшего, то наказание будет в виде лишения свободы от пяти до пятнадцати лет. Безусловно, во втором случае имеет место умышленное причинение тяжких телесных повреждений, которое по неосторожности повлекло смерть; в первом же случае – причинение смерти по неосторожности. Второй случай будет иметь меньшую общественную опасность, чем первый, однако, разрыв между максимальным и минимальным пределом санкции слишком большой и разница наказаний между статьями не соответствует степени общественной опасности. Общей нормой к части 3 статьи 147 будет часть 1 этой статьи, а не статья 139, но согласно правилу седьмому соподчиненности санкций специальных норм с отягчающими обстоятельствами должны быть более суровыми, чем санкции любой входящей в эту конструкцию общей нормы, а санкции специальных норм со смягчающими обстоятельствами – менее суровы¬ми. Таким образом, телесные повреждения, которые повлекли смерть по неосторожности это отягчающее обстоятельство, но наказание может быть меньше, чем за деяние, предусмотренное частью 1 статьи 147.

Статья 150 (умышленное причинение тяжкого или менее тяжкого телесного повреждения в состоянии аффекта) предусматривает лишение свободы до трех лет, статья 152 (умышленное причинение тяжкого телесного повреждения при превышении пределов необходимой обороны) вовсе не предусматривает лишение свободы. Статья 31 (совершение деяния в состоянии аффекта) определяет, что уголовная ответственность за деяние, совершенное в состоянии внезапно возникшего сильного душевного волнения (аффекта), вызванного насилием, издевательством, тяжким оскорблением или иными противозаконными или грубыми аморальными действиями потерпевшего либо длительной психотравмирующей ситуацией, возникшей в связи с систематическим противоправным или аморальным поведением потерпевшего, когда лицо не могло

в полной мере сознавать значение своих действий или руководить ими, наступает лишь в случае умышленного причинения смерти, тяжкого или менее тяжкого телесного повреждения [1]. Часть 3 статьи 34 УК превышением пределов необходимой обороны признает явное для обороняющегося лица несоответствие защиты характеру и опасности посягательства, когда посягающему без необходимости умышленно причиняется смерть или тяжкое телесное повреждение [1].

Таким образом, возникает проблема соотношения степени общественной опасности и смягчающих вину обстоятельств. Законодатель в пункте 8 части 1 статьи 63 УК признает аффект (совершение действий под влиянием противоправных или аморальных действий потерпевшего) смягчающим вину обстоятельством, но санкция при превышении пределов необходимой обороны – мягче, хотя аффект, по своему определению, является состоянием, при котором лицо не может осознавать своих действий, а превышение пределов необходимой обороны, согласно формулировке законодателя, явное для обороняющегося несоответствие защиты характеру и опасности посягательства. Снова нарушение седьмого правила соподчиненности санкций.

Непомнящая Т.В. сформулировала следующие правила при определении пределов (границ) наказания в виде лишения свободы:

1. Пределы не должны быть одинаковыми в санкциях, предусматривающих наказание за совершение преступлений различных категорий.

2. Чем менее тяжким является преступление, тем меньшим должен быть разрыв между минимальным и максимальным наказанием. И, наоборот, чем тяжелее преступление, тем большим должен быть такой разрыв, так как это позволит максимально индивидуализировать наказание лицу, совершившему преступление.

3. Такой разрыв не может быть равен 6 месяцам, так как санкция в этом случае практически утрачивает свой относительно-определенный характер.

4. Представляется, что в санкциях статей, предусматривающих наказания за преступления небольшой тяжести разрыв между минимальным и максимальным

наказанием в виде лишения свободы должен быть установлен от 1 года до 1,5 лет, за преступления средней тяжести – от 3 до 4, за тяжкие преступления – от 5 до 7, за особо тяжкие преступления – от 8 до 10 лет[21].

Подводя итог, можно отметить, следующее: все ученые-правоведы находят санкции действующего УК Республики Беларусь несовершенными и предлагают различные варианты их реконструирования, которые сводятся к тому, чтобы уменьшить разницу между минимальным и максимальным пределом санкции. С.И. Тишкевич сформулировал конкретные формулы, как должны соотносится нормы и санкции между собой. Согласно проведенному анализу статей раздела VII Особенной части УК, то многие санкции нуждаются в изменениях согласно научно обоснованным выводам, к которым пришли ученые в области уголовного права. Таким образом, предлагается применить выводы, изложенные выше, для усовершенствования уголовного закона, а в частности, таких институтов уголовного права, как наказание и уголовная ответственность.

1 Теории уголовного права известны различные определения санкции как части уголовно-правовой нормы. Как правило, санкция определяется как часть уголовной нормы, которая выражает наказуемость преступного деяния, описанного в диспозиции. В санкции находит отражение наказуемость деяния. Среди всех видов санкций в Уголовном кодексе Республики Беларусь наиболее распространенными являются альтернативные относительно-определенные санкции. Это объясняется тем, что относительно-определенные альтернативные санкции способствуют индивидуализации уголовного процесса, в то время как абсолютно-определенные санкции ограничивают судебное усмотрение. Среди десяти видов наказаний чаще всего упоминается лишение свободы и, как альтернатива ему, ограничение свободы.

2 В законодательной и правоприменительной практике в области уголовного права существует один вид отношения подчиненности уголовно-правовых норм Особенной части: конкуренция общей и специальной норм, которая всегда разрешается в пользу применения специальной нормы (т.е. применяется только

специальная норма и дополнительной квалификации преступления по общей норме не требуется). В уголовном нормотворчестве используются пять основных формул подчиненности общих и специальных составов преступления, которым соответствуют определенные правила квалификации преступных деяний. Однако, данные формулы не всегда находят свое отражение в конструировании санкций. В работе был проведен комплексный анализ раздела VII Особенной части Уголовного кодекса Республики Беларусь, который показал ряд несоответствий правилам нормотворчества и степени общественной опасности преступного деяния.

3 В теории уголовного нормотворчества существует семь формул соподчиненности санкций уголовно-правовых норм, которые должны определять конструкцию санкций общих и специальных норм, с учетом степени тяжести преступного деяния. В связи с нарушением данных правил в работе были приведены конкретные предложения по внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Республики Беларусь. Например, предлагается изменить относительно-определенные санкции за целый ряд преступлений необходимо т.к. большая разница между минимальным и максимальным пределом санкции препятствует точной категоризации преступного деяния, усложняет назначение наказания и может привести к судейскому произволу.

4 Преступления против человека признаются наиболее опасными среди иных видов преступлений, так как нарушают нормы Конституции, Уголовного кодекса и иных законодательных актов, а также нормы морали и поведения. Поэтому наличие проблем в построении санкций в составах преступлений против человека приводит к ухудшению борьбы с преступностью, к неточностям в судебном процессе, для которого будет характерно чрезмерное судейское усмотрение. Несмотря на то, что за каждое конкретное преступление предусмотрена конкретная санкция, содержащаяся в каждой статье Особенной части УК, широкое усмотрение судей приводит к тому, что в разных регионах страны за одно и то же преступление могут назначаться разное наказание, хотя судья и руководствуется нормой закона, но его усмотрение по поводу срока наказания влечет к ошибкам в судебном процессе.

5 Таким образом, наличие научно обоснованных предложений о необходимости изменения конструкции санкций позволит усовершенствовать уголовный закон и уголовно-правовую практику, повысит эффективность борьбы с преступностью, значительно увеличит качество судебного процесса. Наличие конкретных предложений ученых-правоведов могут быть использованы законодателем, т.к. большинство из них находят санкции действующего УК Республики Беларусь несовершенными и предлагают уменьшить разницу между минимальным и максимальным пределом санкции.

6 С.И. Тишкевич сформулировал конкретные формулы, как должны соотносится нормы и санкции между собой. Существует объективная необходимость для пересмотра санкций действующего уголовного кодекса, ужесточения наказаний за преступления против жизни и здоровья, сужения альтернативности отдельных санкций.

Библиографический список

1 Уголовный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 275-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13 июля 2012 г. № 408-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Дата доступа: 07.11.2012.

2 Бабий, Н. А. Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть: учебник / Н. А. Бабий. – Мн.: ГИУСТ БГУ, 2010. – 663 с.

3 Уголовное право. Общая часть: учебник / Н.А. Бабий, А.В. Барков, И.О. Грунтов [и др.]; под ред. В.М. Хомича. – Мн.: Тесей, 2002. – 496 с.

4 Тихонова, С.С. Наказание как базовая мера государственного принуждения в уголовном праве: к вопросу о конструировании единичных и альтернативных санкций / С.С. Тихонова // Вектор науки ТГУ. – 2012. – №3. – С. 58–61.

5 Вейберт, С.И. Проблемы построения санкций уголовно-правовых норм и практики назначения наказания за взяточничество / С.И. Вейберт // Вестник Челябинского государственного университета. – 2007. – №2. – С.93-100.

6 Примаченок, А.А. Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть / А.А. Примаченок. – 6-е изд., доп. – Мн.: Молодежное, 2009. – 136 с.

7 Мулюков, Ф.Б. Санкции и их виды за преступления против личности по Уголовному кодексу Российской Федерации / Ф.Б. Мулюков // Вестник ТГГПУ. – 2010. – №2. – С. 202–208.

8 Кругликов, Л.Л. Уголовное право России. Часть общая: учебник / Л.Л. Кругликов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клуверс, 2005. – 277 с.

9 Рыбушкин, Н.Н. Запрет и санкция нормы права в контексте предмета и метода правового регулирования / Н.Н. Рыбушкин, А.В. Краснов // Ученые записки Казанского государственного университета. – 2010. – №4. – С. 36-43.

10 Уголовное право России. Общая часть: учебник / под. ред. В.П. Ревина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юстицинформ, 2010. – 297 с.

11 Книженко, О. А. Основы установления санкций в уголовном праве. [Электронный ресурс] / О. А. Книженко. – 2011. – Режим доступа: http://www.gumchtenia.rggu.ru. – Дата доступа: 19.10.2012.

12 Завгородняя, И.С. Проблемы построения санкций за тяжкие и особо тяжкие преступления против личности / И.С. Завгородняя // Юристъ-Правоведъ. – 2008. – №3. – С. 56-59.

13 Огородникова, Н.В. Конструирование санкций как способ реализации уголовно-правовой политики / Н.В. Огородникова // Ученые труды Российской Академии адвокатуры и нотариата. – 2011. – №1. – С. 121-124.

14 Шигина, Н.В. Учет интересов субъектов уголовного права в санкции уголовно-правовых норм / Н.В. Шигина // Актуальные проблемы российского права. – 2008. – №3. – С. 277-283.

15 Поляков, С.А. К вопросу об абсолютно-определенных санкциях / С.А. Поляков // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2006. – №3. – С. 24-26.

ДОГОВОР ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

PARTICIPATORY SHARE CONSTRUCTION AGREEMENT: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Коробков М.
студент ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»
Научный руководитель: ассистент кафедры «Гражданское право» Якимова Е.С.

Аннотация (Annotation): Одним из основных направлений государственной политики на данном этапе является решение проблемы обеспечения граждан жилыми помещениями, а одним из путей ее решения стало развитие законодательства о долевом строительстве. При этом, Федеральный закон «О долевом строительстве» характеризуется наличием множества пробелов и несовершенством некоторых правовых конструкций, что затрудняет применение его на практике. Наличие таких пробелов позволяет застройщикам не всегда использовать данный договор, что, в свою очередь создает дополнительные проблемы для граждан.

Annotation. At the current stage, one of the main focus areas of state policy is solving the problem of providing citizens with accommodation, and one way of tackling this problem is to develop the legislature concerning shared construction. The federal law "On Shared Construction" is characterized by numerous loopholes and imperfections of legal constructions, which undoubtedly makes it more difficult to apply this law in real life. The existence of such loopholes allows constructors to sometimes avoid applying this type of contract, which in turn creates additional difficulties for citizens.

Москва 2014

Ключевые слова:
долевое участие в строительстве, проблемы, перспективы, договор, застройщик, участник строительства, законодательство, внесение изменений.
Keywords
shared construction, problems, agreement, constructor, participant in shared construction, legislature, development prospects.

Введение

Наиболее актуальным направлением государственной политики любого современного государства является попытка решения жилищной проблемы граждан. Такого рода проблема возникает из-за расхождения уровня дохода населения с рыночной стоимостью квартир в некоторых регионах. Существует также особые классы населения, наиболее нуждающиеся в государственной поддержке. В целях решения указанной проблемы со стороны нашего государства предпринимаются различные действия. В частности, к таким действиям можно отнести строительство государственного жилья, которое впоследствии сдается в наем нуждающимся гражданам. К числу таких действий можно также отнести поименование в специальном Законе договора долевого участия в строительстве.

Появление договора долевого участия в строительстве и дальнейшее развитие его правового регулирования имеет огромное значение. Данный факт подтверждается увеличением количества таких договоров, в том числе из-за достаточно подробной регламентации, что положительно влияет на использование данной правовой конструкции гражданами. Широко распространено применение данного договора и со стороны добросовестных застройщиков. И хотя все еще существуют различные схемы обхода Федерального закона о долевом участии в строительстве, доля применения рассматриваемого нами договора значительно возросла.

Необходимо отметить, что Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о

внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», был принят с целью защитить права дольщиков. Данная цель, на наш взгляд, была достигнута в полной мере, однако это не исключает наличие в законодательстве о долевом участии в строительстве определенных проблем.

Целью данной работы является, в первую очередь, анализ действующего законодательства о долевом участии в строительстве на предмет наличия в нем различного рода проблем.

В число рассматриваемых нормативных актов входит: Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации", Гражданскй кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним".

Для подтверждения определенных положений и выводов в работе используются научные взгляды некоторых авторов, в частности, Балашовой Н.А, Донских Е. Г, Ибрашовой Р.Т., Суханова Е.А., Кайля А. Н., Майбороды Т.Ю.

Проблемы договора долевого участия в строительстве и перспективы дальнейшего развития законодательства

Анализ существующих проблем представляется правильным начать с определения самого договора, его элементов и существенных условий. Это необходимо постольку, поскольку в большинстве случаев проблемы возникают из-за невозможности однозначно толковать положения, закрепленные законодателем в Федеральном законе от 30.12.2004 N 214-ФЗ [1].

Согласно определению договора долевого участия в строительстве, закрепленному в ч.1 ст.4 ФЗ «О долевом строительстве», данный договор представляет собой соглашение, по которому одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости.

Исходя из указанного определения, возникают проблемы с определением предмета договора, а поскольку согласование последнего на основании ст. 432 ГК РФ имеет решающее значение для заключения любого гражданско-правового договора, то данная проблема приобретает большую значимость.

С одной стороны ФЗ «О долевом строительстве» закрепляет, что застройщик обязуется построить многоквартирный дом. Этот факт дает нам основания назвать в качестве предмета договора долевого участия в строительстве выполнение застройщиком работ. С другой стороны выполнение работ является предметом договора подряда, а выполнение строительных

[1] Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 03.01.2005, N 1 (часть 1), ст. 40 (далее - ФЗ «О долевом строительстве»).

работ, соответственно, предметом договора строительного подряда. Поскольку два разных договора не могут иметь один и тот же предмет, встает вопрос, о том, что же еще является предметом договора долевого участия в строительстве.

Е.А. Суханов, например, определяет предмет рассматриваемого договора, как совершение застройщиком определенных действий, обеспечивающих строительство многоквартирного дома или иного объекта недвижимости, а также передачу каждому из дольщиков конкретного жилого (нежилого) помещения, предусмотренного договором.[2] Получается, что в предмет договора входит как деятельность застройщика, так и объект нового строительства.

Некоторые авторы считают, что предмет договора долевого участия в строительстве и договора подряда почти совпадают, а главное отличие данных договоров состоит в том, что «участник долевого строительства приобретает права не только на полученный им в собственность объект (квартиру), о котором идет речь в договоре… он становится также обладателем права требовать возведения и передачи застройщиком объектов общей инфраструктуры: чердаков, подвалов, лифтов, лестничных маршей и т.п.»[3]

Проведя анализ различных мнений ученых-цивилистов, а также норм ФЗ «О долевом строительстве», можно прийти к выводу о том, что существующая на данный момент юридическая конструкция определения договора долевого участия в строительстве имеет существенные недостатки, которые выражаются в невозможности однозначно определить предмет данного договора, что позволяет на практике для данных отношений использовать и другие гражданско-правовые договоры.

Также представляет интерес вопрос об объекте договора долевого участия в строительстве, который не совпадет с предметом договора. Из легального определения договора видно, что законодатель развел понятия

[2]См.: Гражданское право: В 4ех томах. Т.3. Обязательственное право: Учебник. 3-е издание, переработанное и дополненное. Под ред. Е.А.Суханова// Москва, Волтерс Клувер, 2008. С.751

[3]См., например, Майборода Т.Ю. Договор долевого участия в строительстве жилья и иные договорные обязательства // Вестник ЮУрГУ. Серия: Право. 2006. №13. С.280.

«объект долевого строительства» и «многоквартирный дома и иной объект недвижимости». Из этого, соответственно, следует, что многоквартирный дом и иной объект недвижимости объектами договора долевого участия в строительстве не являются, а часть данного многоквартирного дома (одна или несколько квартир) как раз и составляет такой объект. Необходимо также отметить, что в многоквартирных домах существует общее имущество жильцов, которое также входит в состав объекта договора, поскольку наряду с первой частью объекта передается в долевую собственность участнику долевого строительства.

Определенную проблему толкования создает указанная в законе формулировка «иной объект недвижимости». При этом ни один из законов не содержит четкого перечня объектов недвижимости, которые подпадают под эту категорию. А.Н. Кайль, например, считает, что к числу таких объектов можно отнести: гаражный бокс, дачный пансионат, объекты здравоохранения, общественного питания, торговли, культуры, предпринимательской деятельности (например, торгово-деловые центры, офисно-рекреационные комплексы, др.), и иные объекты, за исключением объектов производственного назначения.[4]

Таким образом, невозможно установить, может ли выступать конкретное имущество объектом рассматриваемого договора, единственным критерием, четко прописанным в законе, для этого может служить содержащееся в п. 1 ст. 2 ФЗ «О долевом строительстве» указание на исключение объектов производственного назначения.

Сторонами по договору участия в долевом строительстве, исходя из определения, являются застройщик и участник долевого строительства. Применительно к застройщику Законом установлены специальные ограничения, которые призваны защитить участников долевого строительства. К числу таких ограничений относится:

[4]См.: Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» /под ред. А. Н. Кайля. М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. С.35.

- застройщик всегда является юридическим лицом;
- имеет в собственности, на праве аренды, субаренды, либо в некоторых случаях на праве безвозмездного срочного пользования земельный участок, на котором будет возводиться многоквартирный дом или иной объект недвижимости;
- имеет разрешение на строительство.

Участником долевого строительства может быть как физическое, так и юридическое лицо. Поскольку в законе не содержится каких-либо специальных норм, представляется возможным выступление на стороне участника договора как граждан Российской Федерации, граждан иностранных государств, так и лиц без гражданства. В это же время Законом предусмотрено ограничение относительно участия субъектов предпринимательской деятельности в качестве сторон договора. На основании ч. 3 ст. 1 ФЗ «О долевом строительстве» его действие не распространяется на отношения юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей, связанные с инвестиционной деятельностью по строительству (созданию) объектов недвижимости (в том числе многоквартирных домов). Следовательно, участником долевого строительства субъекты предпринимательской деятельности могут становиться только в том случае, когда такое участие не связано с осуществлением ими инвестиционной деятельности, под которой ст. 1 Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ[5] понимает вложение денежных средств, ценных бумаг, иного имущества, в том числе имущественных прав, иных прав, имеющих денежную оценку, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Договор долевого участия в строительстве на основании ч. 3 ст. 4 ФЗ «О долевом строительстве» заключается в письменной форме и подлежит обязательной государственной регистрации. В отношении формы договора между судами Российской Федерации и правоведами был достигнут

[5]См.: Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"(ред. от 28.12.2013) // Российская газета, N 41-42, 04.03.1999.

компромисс еще до принятия Закона «О долевом строительстве». Наиболее подходящей единогласно была признана простая письменная форма договора. В это же время, проблемы, связанные с государственной регистрацией договора долевого участия в строительстве существуют и сейчас.

Государственная регистрация договора долевого участия в строительстве является обязательной, поскольку договор считается заключенным именно с момента такой регистрации. Исходя из того, что у договора долевого участия в строительстве имеются существенные отличия от иных гражданско-правовых договоров, законодательно предусмотрены и особенности государственной регистрации таких договоров. К числу актов, регулирующих данный вопрос, относится Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"[6], а также инструкция «Об особенностях государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве, прав, ограничений (обременений) прав на объекты недвижимого имущества в связи с долевым строительством объектов недвижимого имущества»[7]. Ни в одном из указанных актов не содержится регламентированного срока подачи документов на государственную регистрацию. Следует согласиться с мнением Е.Г. Донских о том, что данная проблема «влечет неопределенность в правовом статусе сторон: с одной стороны, при добросовестности застройщика, может заставить участника только переживать (и данную ситуацию можно исправить, принудив в судебном порядке застройщика зарегистрировать договор), а с другой стороны, если застройщик окажется недобросовестным и задержка сроков связана с его

[6]См.: Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"// "Собрание законодательства РФ", 28.07.1997, N 30, ст. 3594.

[7] Приказ Минюста РФ от 09.06.2005 N 82 "Об утверждении Инструкции об особенностях государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве, прав, ограничений (обременений) прав на объекты недвижимого имущества в связи с долевым строительством объектов недвижимого имущества" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.06.2005 N 6749) // "Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти", N 27, 04.07.2005.

умыслом, например, повторно продать одну и ту же квартиру и зарегистрировать любой договор на свой выбор, тем самым лишив всех остальных претендентов-участников права на регистрацию договора даже в судебном порядке».[8]

Таким образом, устранить данную проблему на практике позволило бы внесение изменения в п.2. ст. 25.1 Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" путем включения указания на определенный срок для предоставление на регистрацию документов вместе с первым договор на данный объект, например, в виде десятидневного срока со дня подписания договора с участником долевого строительства.

Следующий довольно обширный, на наш взгляд, блок проблем связан с существенными условиями договора долевого участия в строительстве. При этом существуют пробелы, упоминаемые различными цивилистами еще с момента принятия ФЗ «О долевом строительстве», так и недостатки, возникшие в связи с принятием последних изменений в указанный Закон.

На основании ч.4 ст. 4 ФЗ «О долевом строительстве» условиями, по которым сторонами должно быть достигнуто соглашение, являются:

1. определение подлежащего передаче конкретного объекта долевого строительства;
2. срок передачи застройщиком объекта долевого строительства участнику долевого строительства;
3. цену договора, сроки и порядок ее уплаты;
4. гарантийный срок на объект долевого строительства;
5. способы обеспечения исполнения застройщиком обязательств по договору.

Наряду с уже рассмотренной проблемой определения объекта долевого строительства, некоторые цивилисты поднимают проблему форм уплаты цены

[8]См.: Донских Е. Г. Форма договора долевого участия в строительстве многоквартирных домов и проблемы государственной регистрации // Нотариус, 2009, №1.

договора[9]. Закон в легальном определении цены договора предусматривает возможность использования только денежной ее формы. Тем не менее, на практике довольно много случаев, когда отношения между застройщиком и участниками оформляются путем приобретения, например, векселя застройщика. При такой схеме участнику строительства предлагают купить вексель, а затем вложить его в качестве оплаты по договору. При этом положения ФЗ «О долевом строительстве» на такие отношения распространяться не будут, поскольку по договору долевого участия в строительстве должны привлекаться лишь денежные средства.

Тем не менее, существуют прецеденты, признающие законной уплату цены договора неденежнными формами: путем выдачи участником долевого строительства застройщику разрешения на подключение жилого дома к существующим коммуникационным сетям[10] или же путем встречного выполнения участником долевого строительства работ по договору строительного подряда.[11]

Перспективами развития законодательства в данном направлении, на наш взгляд, является внесение изменений в Федеральный закон «О долевом строительстве», предусматривающих возможность уплачивать цену в неденежной форме. Поскольку такие формы оплаты являются «ненадежными», то необходимо соответствующее усиление государственного контроля за такими сделками.

Еще одной проблемой законодательства о долевом строительстве является отсутствие положений, предусматривающих возможность использования задатка по договору долевого участия в строительстве.[12]

---

[9]См., например, Ибрашов Р.Т. О некоторых возможных направлениях совершенствования законодательства об участии в долевом строительстве // Юридические науки: проблемы и перспективы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, март 2012 г.). Пермь: Меркурий, 2012. С. 79.

[10]См.: Постановление ФАС Поволжского округа от 29 января 2010 г. по делу № А57-2471/2009.

[11]См.: Постановление ФАС Поволжского округа от 06 февраля 2009 г. по делу № А49-6314/07.

[12] Ибрашов Р. Т. Указ. соч. С.80.

Относительно недавно Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ вынес Постановление № 13863/09[13], в котором сделал вывод, что застройщики не вправе привлекать денежные средства участников долевого строительства до государственной регистрации договора участия в долевом строительстве. При этом цивилисты считают, что исходя из правовой природы задатка, возможность его передачи никак не зависит от государственной регистрации договора.[14]

В связи с этим возникает своего рода противоречие закона и правовой позиции Президиума ВАС. С одной стороны задаток может выдаваться до государственной регистрации договора, с другой стороны такой запрет накладывает Президиум ВАС. Кроме того отсутствие возможности застройщиков привлекать денежные средства до момента государственной регистрации договора, создает определенные проблемы, связанные со строительством.

Поскольку решения судебных инстанций в Российской Федерации (даже на уровне Высшего Арбитражного Суда) не являются законами, то для придачи правовой силы такому решению необходимо закрепление соответствующих положений, указанных Президиумом ВАС РФ, в части запрета на привлечение денежных средств до государственной регистрации договора, в ФЗ «о долевом строительстве». Альтернативным способом также может являться закрепление возможности привлечения денежных средств участников и до государственной регистрации договора, также путем внесение изменений в ФЗ «о долевом строительстве».

В отношении возможности привлечения задатка до государственной регистрации договора, на наш взгляд, также необходимо внесение соответствующих изменений в Закон.

---

[13]См.: Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23 марта 2010 г. № 13863/09.

[14]См.: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая / Под ред. А.П. Сергеева. М.: Проспект, 2010. С. 782-783.

Следующим «проблемным» существенным условием является срок передачи застройщиком объекта долевого строительства. На основании ст. 190 ГК РФ срок может определяться следующими способами:

1. календарной датой;
2. истечением периода времени
3. указанием на событие, которое неизбежно должно наступить.

Ввиду специфики строительной деятельности, определить срок календарной датой представляется крайне трудно. Период времени, при этом, очень подходит для застройщика, поскольку рассчитать такой срок на основе нескольких факторов (срок окончания строительства; срок получения разрешения на ввод многоквартирного дома или иного объекта недвижимости в эксплуатацию; срок на подготовку передаточных актов и уведомления участников долевого строительства) проблемы не представляет. Однако юридическую проблему составляет определение застройщиком срока, путем указания на событие, которое неизбежно должно наступить. Как обоснованно отмечает Н.А. Балашова, в качестве такого события нередко используется срок получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. Однако определение срока таким способом представляется невозможным, поскольку получение такого разрешения не является неизбежным событием, вследствие чего договор будет считаться незаключенным.[15] Исходя из этого, целесообразно было бы конкретизировать положение ФЗ «О долевом строительстве» в части возможности определения срока передачи застройщиком объекта долевого строительства, с целью защиты прав участников такого строительства.

Последние нововведения ч.1. ст. 15. 2 ФЗ «О долевом строительстве», связанные с обязанностью застройщика обеспечить свои обязательства по передаче участнику строительства недвижимого имущества, на наш взгляд, труднореализуемы на практике. Застройщику предлагается застраховать свою гражданскую ответственность одним из двух путей: путем участия в обществе

[15]См.: Балашова Н.А. Существенные условия договора участия в долевом строительстве // Экономика и право. Вестник Удмуртского университета. Вып.2. 2009. С.252.

взаимного страхования, к которому предъявляются определенные требования, либо путем гражданско-правового договора со страховой организацией, к которой также предъявляются определенные требования. Указанные требования представляют повышенный интерес, поскольку получается, что далеко не все страховые организации способны застраховать застройщика, а, кроме того, далеко не все страховые организации, имеющие такую возможность, захотят страховать ввиду повышенных рисков в строительстве. Аналогично ситуация обстоит и со вторым возможным способом обеспечения обязательства, заключающимся в поручительстве банка. Участие в обществе взаимного страхования также имеет свои недостатки, связанные в основном с довольно высокими членскими взносами и субсидиарной ответственностью участников такого общества. Данные факты свидетельствуют о том, что новым застройщикам будет чрезвычайно трудно реализовать закрепленную в законе обязанность, что потребует существенных финансовых затрат, а, следовательно, даст значительные преимущества существующим на строительном рынке организациям.

Если рассматривать не только несовершенство действующего закона в части отдельных вопросов договора, а оценить регулирование в целом, то необходимо отметить, что сегодняшний день, несмотря на уже увеличение количества использований договоров долевого участия в строительстве, остается актуальной проблема сознательного отказа застройщиков от использования ФЗ «О долевом строительстве». Использование для этого векселя, что уже было рассмотрено в настоящей работе, является лишь одной из существующих моделей. К другим примерам можно отнести: договоры инвестирования, предварительные договоры купли-продажи, договоры простого товарищества и др.

Закон предусматривает возможность оспорить такие договоры и признать их недействительными. С правовой точки зрения это решает проблему, но практический анализ показывает, что участник долевого строительства вынужден будет обратиться в суд с указанными требованиями только на стадии

банкротства застройщика. Кроме того, чаще всего суды признают «обходные» договоры недействительными, назначая двустороннюю реституцию, что позволяет вернуть участнику долевого строительства вложенные денежные средства, но не позволяет достигнуть первоначальной цели - получить имущество в собственность.

Наиболее приемлемым путем решения указанной проблемы является создание условий, при которых добросовестные застройщики перестанут применять «обходные схемы», путем закрепления их прав в Законе и частичного уменьшения ответственности, либо как альтернатива, распространения действия Закона на иные «обходные» гражданско-правовые сделки. К числу таких условий, на наш взгляд, относится попытка четкого разграничение договора долевого участия в строительстве и иных гражданско-правовых сделок, путем соответствующей четкой регламентации предмета и объекта договора долевого участия в строительстве.

Заключение

В настоящей работе нами была предпринята попытка выявления различного рода проблем, прямо или косвенно связанных с договором долевого участия в строительстве. Кажется логичным еще раз подчеркнуть важность поднятой нами проблемы. Развитие законодательства «О долевом строительстве» идет во многих направлениях, со стороны государства в лице государственных органов предпринимаются различные попытки устранить существующие проблемы в этой области. Так или иначе, это показывает актуальность поднятой нами проблематики, поскольку внесению изменений в законы Российской Федерации, в частности ФЗ «о долевом строительстве», всегда предшествует осознание наличия определенных пробелов в таком законе.

Несмотря на многочисленные попытки устранения проблем в законодательстве Российской Федерации о долевом строительстве, данная область, на наш взгляд, все еще остается недостаточно урегулированной. Более того, внесение некоторых изменений, порождает еще больше законодательных пробелов, а также разногласий в практике применения закона.

Нами были выделены следующие основные проблемы договора долевого участия в строительстве:

- проблема государственной регистрации договора долевого участия в строительстве;
- проблема форм уплаты цены по договору долевого участия в строительстве;
- проблема возможности уплаты задатка по договору долевого участия в строительстве и возможности привлечения денежных средств до государственной регистрации договора;
- проблема наличие разнообразных способов обходы законодательства о долевом строительстве и причин их возникновения;

- проблема практики применения последних изменений в Законе «О долевом строительстве», касающихся страхования гражданской ответственности по договору;

В связи с необходимостью устранения указанных проблем, нам кажется логичным развитие законодательства о долевом участии в строительстве в следующих направлениях:

- закрепление сроков подачи документов на государственную регистрацию договора, путем внесения соответствующих изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;
- внесение изменений в Федеральный закон «О долевом строительстве», предусматривающих возможность уплачивать цену в неденежной форме, но с усилением контроля за сделками, оплачиваемыми «ненадежными» способами;
- создание условий, при которых добросовестные застройщики перестанут применять «обходные схемы», путем закрепления их прав в Законе и частичного уменьшения ответственности, либо как альтернатива, распространения действия Закона на иные «обходные» гражданско-правовые сделки;
- закрепление соответствующих положений, высказанных Президиумом ВАС РФ, касающихся запрета на привлечение денежных средств до государственной регистрации договора, в Федеральном законе №214-ФЗ, либо альтернативное закрепление возможности привлечения таких денежных средст;
- решение вопроса в отношении задатка до государственной регистрации договора;

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ// "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
2. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 03.01.2005, N 1 (часть 1), ст. 40.
3. Постановление ФАС Поволжского округа от 29 января 2010 г. по делу № А57-2471/2009. Документ официально опубликован не был. Текст документа воспроизведен с использованием СПС «КонсультантПлюс».
4. Постановление ФАС Поволжского округа от 06 февраля 2009 г. по делу № А49-6314/07. Документ официально опубликован не был. Текст документа воспроизведен с использованием СПС «КонсультантПлюс».
5. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23 марта 2010 г. № 13863/09. Документ официально опубликован не был. Текст документа воспроизведен с использованием СПС «КонсультантПлюс».
6. Балашова Н.А. Существенные условия договора участия в долевом строительстве // Экономика и право. Вестник Удмуртского университета. Вып.2. 2009.
7. Донских Е. Г. Форма договора долевого участия в строительстве многоквартирных домов и проблемы государственной регистрации // Нотариус, 2009, №1.
8. Ибрашов Р.Т. О некоторых возможных направлениях совершенствования законодательства об участии в долевом строительстве // Юридические науки: проблемы и перспективы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, март 2012 г.). Пермь: Меркурий, 2012. С. 79.
9. Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» / Под ред. А. Н. Кайля. М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

10. Майборода Т.Ю. Договор долевого участия в строительстве жилья и иные договорные обязательства // Вестник ЮУрГУ. Серия: Право. 2006. №13. С.280.
11. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая / Под ред. А.П. Сергеева. М.: Проспект, 2010.
12. Гражданское право: В 4ех томах. Т.3. Обязательственное право: Учебник. 3-е издание, переработанное и дополненное. Под ред. Е.А.Суханова// Москва, Волтерс Клувер, 2008.
13.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ СУБЪЕКТОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

THE STATE PRICE POLICY CONCERNING OF NATURAL MONOPOLIES

Салий Л.М.
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Кафедра финансового и административного права

Научный руководитель: д.ю.н., профессор Позднышов А.Н.

Аннотация: Исследование посвящено современной системе государственной ценовой политики на услуги субъектов естественных монополий. В работе анализируется нормативно-правовая основа их деятельности. Автором вносятся предложения по совершенствованию законодательной базы в указанной сфере

Annotation

The research is devoted to the modern system of state price policy for services of natural monopolies. The work analyses the normative-legal basis of their activities. The author makes suggestions on the improvement of the legislative base in this sphere.

Ключевые слова: естественная монополия, ценовая политика, государственное регулирование цен, органы государственного регулирования, ограничение свободы экономической деятельности, метод государственного регулирования

Key words

natural monopoly, pricing policy, the state regulation of prices, the bodies of state regulation, restriction of the freedom of economic activity, a method of state regulation

Концептуальные основы государственной ценовой политики

Конституционно-правовые основы государственной ценовой политики

Основными задачами любого цивилизованного государства являются обеспечение стабильной экономики и социальная защита граждан. В рыночной системе важна роль государства, которое способно определить правильные пропорции между саморегулируемыми рыночными процессами и государственной активностью, поскольку обе крайности вредны.

В части 1 статьи 8 Конституции РФ[1], обладающей высшей юридической силой в системе российских законодательных актов, провозглашен принцип свободы экономической деятельности, позволяющий осуществлять предпринимательскую деятельность в любых дозволенных законодательством формах. В связи с предоставлением хозяйствующим субъектам экономической свободы, распространением предпринимательской инициативы на смену административным методам управления экономикой пришли более эффективные в новых условиях экономико-правовые методы регулирования. В условиях рыночного способа хозяйствования использование такого метода государственного регулирования экономики как ценовое регулирование позволяет с одной стороны дать свободу предпринимательству, с другой – сдержать инфляцию, защитить интересы малообеспеченных слоев общества.

Государство, выстраивая и реализуя политику в области ценообразования, вмешивается в хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства. Тем самым ограничивается свобода их экономической деятельности, гарантированная частью 1 статьи 34 Конституции РФ. Возможность ограничения конституционных прав и свобод допускается согласно статье 55 Конституции РФ. Для этого требуется наличие формального основания – федерального закона, и фактических – необходимость защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

[1] Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. // Российская газета от 25 декабря 1993 г. № 237.

Конституционный Суд РФ в Определении от 4 октября 2012 г. № 1813-О[1] перечислил критерии возможных ограничений федеральным законом прав владения, пользования и распоряжения имуществом, а также свободы предпринимательской деятельности и свободы договоров, исходя из общих принципов права: они «…должны отвечать требованиям справедливости, быть адекватными, пропорциональными, соразмерными и необходимыми для защиты основных конституционных ценностей, в том числе прав и законных интересов других лиц…».

Таким образом, в силу требований Конституции РФ ограничение свободы экономической деятельности хозяйствующих субъектов в процессе государственного ценового регулирования должно быть законным и обоснованным.

В теории ценообразования способы вмешательства государства классифицируются по степени жесткости. Например, Ф.А. Кушнарёв называет три метода:

1) мягкий метод – путем предоставления налоговых льгот;

2) умеренный метод – используя адресные дотации производителям;

3) жесткий метод – прямое государственное регулирование цен и тарифов на продукцию с помощью установления их предельного размера и уровня рентабельности для производителей, а также законодательного утверждения методологии расчета размеров цен или тарифов[2].

В неконкурентных областях российской экономики в настоящее время государство придерживается жесткого способа регулирования цен. Причем, как правило, оно действует не столько в пользу субъектов рынка, сколько в пользу общегосударственных интересов или в интересах отдельных социальных групп.

В соответствии со статьей 6 Федерального закона от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях»[3] ценовое регулирование является одним из методов регулирования деятельности субъектов естественных монополий. В

[1] Система КонсультантПлюс: Решения высших судов.
[2] Кушнарев Ф.А. Менеджмент энергетических предприятий. – М.: Издательство МЭИ, 2002. С. 35.
[3] Российская газета от 24 августа 1995 г. № 164.

процессе государственного регулирования цен (тарифов) и контроля определяется обоснованность расходов, включаемых в тарифы на услуги субъектов естественной монополии.

Государственное регулирование деятельности субъектов естественной монополии направлено на максимальное распространение конкуренции в экономике, предотвращение неблагоприятных последствий недобросовестных действий монополистов, защиту населения от произвольного повышения цен на услуги организаций, осуществляющих естественно-монопольные виды деятельности.

Государственное регулирование цен ограничивает свободу предпринимательской деятельности субъектов естественной монополии, ставит их в дискриминационное положение по сравнению с участниками рынка, имеющими возможность назначать самостоятельно цену производимого товара или услуги, руководствуясь своими издержками и сигналами рынка. Тем не менее, ограничение роста цен на услуги данных субъектов в интересах потребителей, не должно ставить под угрозу бесперебойное снабжение потребителей соответствующими услугами, учитывая их социальную и экономическую значимость. Конституционный Суд РФ в Определении от 4 октября 2012 г. № 1813-О подчеркнул, что «…государственное вмешательство должно обеспечивать частное и публичное начала в сфере экономической деятельности».

Таким образом, государственная ценовая политика должна исходить и принципа обеспечения баланса интересов производителей и потребителей товаров и услуг. Для установления необходимого равновесия важно на законодательном уровне определить масштабы регулирования, создать прочный фундамент нормативно-правового регулирования цен на услуги субъектов естественных монополий.

Платформой ценового регулирования хозяйствующих субъектов выступают основы ценовой политики, отнесенные пунктом «ж» статьи 71 Конституции РФ к предметам ведения Российской Федерации. Следовательно, с учетом статьи

76 Основного закона России, они должны регулироваться федеральными конституционными законами и федеральными законами, имеющими прямое действие на всей территории страны.

Понятие «ценовая политика» подразумевает активность государства, осуществление властной и целенаправленной деятельности по определению объема и выбору средств воздействия на цены. Эта деятельность связана с бюджетным регулированием, налоговой политикой, участием государства и муниципальных образований в управлении субъектами хозяйственной деятельности. Критерием принадлежности нормы именно к основам ценовой политики является её участие в обеспечении конституционных принципов управления экономикой и конституционных прав субъектов предпринимательской деятельности. Конкретное содержание норм закона зависит от принятой в стране концепции государственного регулирования экономики[1].

Состояние законодательного уровня государственного регулирования цен на услуги субъектов естественных монополий

В январе 1999 г. в Государственную Думу Федерального Собрания РФ был внесен проект Федерального закона «Об основах ценовой политики Российской Федерации». В феврале 2001 г. он был снят с рассмотрения в связи с отзывом субъектом права законодательной инициативы. В настоящее время базовый федеральный закон, устанавливающий основы ценовой политики государства, системно регламентирующий отношения в сфере публично-правового регулирования ценообразования, отсутствует. Поэтому законодательное регулирование механизма формирования цен в России является недостаточным. Действует несколько законов, содержащих общие нормы ценового регулирования в отдельных отраслях экономики, либо определяющих порядок ценообразования, а также множество подзаконных актов, относящихся к различным отраслям права, в том числе, финансовому, административному,

[1] Пудров Ю.А. Проблемы публично-правовых основ ценообразования // Правоведение, 2000, № 4. С. 88-89.

гражданскому. Эта ситуация создаёт трудности при поиске и систематизации источников правового регулирования ценообразования.

На сегодняшний день научно обоснована необходимость принятия федерального закона об основах ценовой политики Российской Федерации. В частности, С.Н. Зайковой разработана структура этого закона[1].

Закон об основах государственной ценовой политики должен определить основные понятия, цели и принципы института публично-правового регулирования цен; порядок установления сфер предпринимательской деятельности, цены на товары которые подлежат государственному регулированию; виды, методы и инструменты ценового регулирования; соответствующие полномочия органов государственной власти и местного самоуправления. Поскольку контроль за соблюдением порядка установления и применения регулируемых государством цен служит гарантией реализации государственной ценовой политики, важная роль в законе должна быть отведена разделу, посвященному контролю и ответственности за нарушение правил ценообразования. Законодательное определение правового статуса контролирующих органов повысит их авторитет, как в глазах контролируемых субъектов, так и судебных инстанций, будет способствовать более дисциплинированному исполнению решений контролирующих органов.

В настоящее время среди законов, содержащих общие нормы государственного регулирования цен, наибольшую юридическую силу имеет Федеральный конституционный закон от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве РФ»[2]. В соответствии с пунктом 10 статьи 15 этого закона ценовое регулирование относится к сфере бюджетной, финансовой, кредитной и денежной политики. Согласно статье 28 закона Правительству РФ предоставлено исключительное право устанавливать номенклатуру товаров, в отношении которых применяется государственное регулирование цен. Именно

[1] Зайкова С.Н. Правовая организация управления в сфере регулирования цен (тарифов) в Российской Федерации. Дисс. … канд. юрид. наук. Саратов, 2011. С. 9.
[2] Российская газета от 23 декабря 1997 г. № 245.

взаимоувязанное тарифное, антимонопольное, налоговое, таможенное регулирование способствует созданию эффективного рыночного механизма.

Норма, определяющая компетенцию Правительства РФ, одновременно служит примером ограничения конституционной свободы предпринимательской деятельности. Однако это ограничение оправдано в целях решения задач любого цивилизованного государства по обеспечению стабильной экономики и социальной защиты граждан.

Номенклатура, утвержденная Правительством РФ, неоднократно пересматривалась, не только сужаясь в направлении либерализации рынка, но и расширяясь в целях дополнительной социальной защиты граждан. На сегодняшний день перечень товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, гораздо шире списка сфер деятельности субъектов естественных монополий, представленного в Федеральном законе «О естественных монополиях». Таким образом, за двадцать лет, начиная с 1991 г., когда были одобрены основные принципы экономической реформы[1], в России не достигнута цель либерализации рынка и не выработаны устойчивые механизмы защиты прав и интересов потребителей товаров и услуг в условиях свободного ценообразования.

Кодифицированными федеральными законами, содержащими нормы ценового регулирования, являются Гражданский кодекс РФ[2], Налоговый кодекс РФ[3], Кодекс РФ об административных правонарушениях[4].

В статье 424 Гражданского кодекса РФ закреплен принцип свободы ценообразования. Следует согласиться с Ю.А. Пудровым, что эта норма имеет

---

[1] Постановление Съезда народных депутатов РСФСР от 1 ноября 1991 г. "О социально-экономическом положении в РСФСР" // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР от 31 октября 1991 г. № 44, ст. 1454.

[2] Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Российская газета от 8 декабря 1994 г. № 238-239; Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 1996, № 5, ст. 410; Гражданский кодекс РФ (часть третья) от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ // Российская газета от 28 ноября 2001 г. № 233; Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // Российская газета от 22 декабря 2006 г. № 289.

[3] Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Российская газета от 6 августа 1998 г. № 148-149; Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Российская газета от 10 августа 2000 г. № 153-154.

[4] Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Российская газета от 31 декабря 2001 г. № 256.

не столько частноправовое, сколько публично-правовое значение, поскольку развивает и дополняет конституционный принцип свободы предпринимательской деятельности, провозглашенный статьей 34 Конституции РФ, а также устанавливает правовые основания административного ограничения свободы предпринимательства, а деятельность по установлению цен не регулируется гражданским правом[1]. Исключения из принципа свободного ценообразования, так называемые в статье 424 кодекса «предусмотренные законом случаи», должны быть сформулированы в едином законе об основах ценовой политики.

Федеральный закон "О естественных монополиях", определяющий правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в России, имеет фундаментальное значение. Перечень сфер деятельности субъектов естественных монополий, закрепленный в статье 4 закона неоднократно пересматривался. На сегодняшний день к ним относятся транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; железнодорожные перевозки; услуги в транспортных терминалах, портах, аэропортах; услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи; услуги по передаче электрической энергии; услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике; услуги по передаче тепловой энергии; услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей; захоронение радиоактивных отходов; водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных системы, систем коммунальной инфраструктуры; ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов акватории Северного морского пути.

По статье 6 Федерального закона "О естественных монополиях" ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения цен (тарифов) или их предельного уровня, является одним из методов регулирования деятельности субъектов естественных монополий. Законодательство России,

[1] Пудров Ю.А. Проблемы публично-правовых основ ценообразования // Правоведение, 2000, № 4. С. 90.

регламентирующее отношения в сфере государственного регулирования цен (тарифов) на услуги субъектов естественных монополий на сегодняшний день базируется на Федеральном законе "О естественных монополиях".

Нормы ценового регулирования субъектов естественных монополий содержатся в федеральных законах, регулирующих правоотношения в отдельных отраслях экономики, включающих сферы естественных монополий. Далее в настоящей работе обобщенно будем называть эти законы отраслевыми федеральными законами. Основная часть этих законов принималась в течение 1997-2007 гг. В период их действия в них вносились многочисленные изменения.

В 2010-2012 гг. можно отметить новую волну законодательной активности в области ценового регулирования естественных монополий. Вступил в силу Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ «О теплоснабжении»[1]. В его отсутствие регулирование сферы услуг по передаче тепловой энергии осуществлялось с помощью норм Федеральных законов от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике»[2] и от 14 апреля 1995 г. № 41-ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ»[3], а также Постановления Правительства РФ от 26 февраля 2004 г. № 109 «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в РФ»[4].

Кроме того, в 2011-2012 гг. список сфер деятельности субъектов естественных монополий расширен за счет деятельности по захоронению радиоактивных отходов, водоснабжению и водоотведению с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры, ледокольной проводки судов, ледовой лоцманской проводки судов акватории Северного морского пути. Приняты соответствующие отраслевые законы,

[1] Российская газета от 30 июля 2010 г. № 168.
[2] Российская газета от 1 апреля 2003 г. № 60.
[3] Российская газета от 20 апреля 1995 г. № 78.
[4] Российская газета от 5 марта 2004 г. № 45. Далее – Постановление Правительства РФ от 26 февраля 2004 г. № 109.

содержащие нормы, касающиеся ценообразования. В ранее принятые законы и подзаконные нормативно-правовые акты внесены изменения и дополнения.

Можно заметить позитивную закономерность, состоящую в том, что с течением времени ценовое регулирование все подробнее находит отражение на уровне федеральных законов. Так, Федеральным законом «О теплоснабжении», как ни одним из отраслевых законов, тщательно регламентированы отношения по государственному регулированию тарифов: вопросы распределения полномочий между органами власти различных уровней, система отраслевых тарифов, принципы и методы ценового регулирования. Указанная тенденция свидетельствует о повышении авторитета законодательной власти и способствует стабильности нормативно-правового регулирования.

В целом, давая характеристику законодательному уровню регулирования цен на услуги субъектов естественных монополий, следует отметить, что в большинстве отраслей национального хозяйства, включающих сферы естественных монополий, действуют федеральные законы. Нормативно-правового регулирования на законодательном уровне лишена деятельность по транспортировке нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, услуги транспортных терминалов. Порядок государственного регулирования цен на эти услуги определен подзаконными актами. Положения о ценах (тарифах, ставках) на услуги субъектов естественных монополий, содержащиеся в имеющихся отраслевых законах, конкретизируются на уровне постановлений правительства и ведомственных приказов.

Реализация принципов государственной ценовой политики в сферах деятельности естественных монополий

В силу того, что в настоящее время отсутствует единый закон об основах ценовой политики, ведущую роль в регулировании отношений по ценообразованию на услуги субъектов естественных монополий играют подзаконные нормативно-правовые акты. На уровне постановлений правительства и приказов федеральных органов исполнительной власти установлены такие принципиальные положения о регулировании цен на услуги

субъектов естественных монополий, как система отраслевых тарифов, принципы и методы государственного регулирования тарифов, процедуры установления тарифов регулирующими органами.

В Указе Президента РФ от 28 февраля 1995 г. № 221 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» и Постановлении Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен»[1] установлены общие нормы, регулирующие вопросы государственной ценовой политики.

Названным Указом Президента РФ за Правительством РФ было закреплено право на определение и утверждение перечней продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, цены на которые подлежат государственному регулированию, «имея в виду дальнейшую либерализацию цен (тарифов)». В Постановлении Правительства РФ «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен», которым утверждены перечни товаров и услуг, разграничены полномочия по регулированию цен между Правительством РФ, федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов РФ. Причем, часть цен, регулирование которых возложено на органы исполнительной власти субъектов федерации, подлежит обязательному регулированию, а часть – по усмотрению этих органов.

В Указе Президента РФ и Постановлении Правительства РФ о мерах по упорядочению государственного регулирования цен реализован принцип юридического равенства хозяйствующих субъектов, так как регулируемые государством цены должны применяться всеми организациями, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности. Кроме того, данными актами намечено создание системы контроля за порядком применения регулируемых цен.

На уровне Постановлений Правительства РФ утверждаются основы ценового регулирования товаров и услуг определенного вида. Являясь высшим

[1] Российская газета от 16 марта 1995 г. № 53.

органом исполнительной власти, Правительство РФ таким образом исполняет возложенные на него Федеральным конституционным законом «О Правительстве РФ» полномочия на осуществление мер по проведению единой политики цен. Однако при реализации полномочий Правительство РФ не вправе подменять законодательный орган, компетентный в силу требований Конституции РФ принять федеральный закон об основах ценовой политики.

Процедура рассмотрения дел об установлении тарифов на услуги субъектов некоторых сфер естественных монополий подробно урегулирована нормативными актами федеральных органов исполнительной власти, регулирующих непосредственно деятельность организаций в сферах производства тех товаров (работ, услуг), цены на которые подлежат государственному регулированию.

Постановления Правительства РФ играют важную роль в претворении на практике конституционно-правовых основ государственного регулирования экономики, в том числе в секторах естественных монополий. Так, закрепленная в статье 8 Конституции РФ гарантия поддержки конкуренции реализуется иерархической цепочкой норм различной юридической силы. Например, в соответствии со статьей 6 Федерального закона от 26 марта 2003 г. № 36-ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике»[1] в целях обеспечения последовательного и постепенного реформирования рынков электрической энергии и мощности приняты Постановления Правительства РФ от 24 октября 2003 г. № 643 "О Правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода"[2] и от 31 августа 2006 г. № 530 "Об утверждении правил

[1] Российская газета от 29 марта 2003 г. № 59. Далее - Федеральный закон от 26 марта 2003 г. № 36-ФЗ.
[2] Собрание законодательства РФ от 3 ноября 2003 г. № 44, ст. 4312.

функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики"[1].

Пунктом 50 Правил оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода (ред. от 7 апреля 2007 г.) предусмотрено поэтапное, в течение 2007-2010 г., снижение объемов электрической энергии, продаваемой на оптовом рынке по регулируемым ценам (тарифам). Указанной нормой установлены максимальная и минимальная доля продажи электрической энергии на оптовом рынке по регулируемым ценам, уменьшающаяся каждые полгода, начиная с 1 января 2007 г. С 1 января 2011 г. электрическая энергия в полном объеме (за исключением объемов электрической энергии для поставки населению) поставляется по свободным (нерегулируемым) ценам.

В связи с окончанием переходного периода реформирования электроэнергетики принято Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. № 1172 «Об утверждении Правил оптового рынка электрической энергии и мощности и о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам организации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности»[2]. Правила определяют правовые основы функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности. Торговля электрической энергией и мощность осуществляется, в основном, по свободным (нерегулируемым) ценам. В разделе VI Правил определен круг субъектов и порядок заключения регулируемых договоров в целях бесперебойного энергоснабжения населения и приравненных к нему категорий потребителей.

Таким образом, решается задача либерализации рынка электрической энергии, заданная государственной программой демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках РФ, утвержденной вскоре после принятия Конституции РФ Постановлением Правительства РФ от 9 марта 1994 г. № 191

[1] Собрание законодательства РФ от 11 сентября 2006 г. № 37, ст. 3876.
[2] Российская газета от 5 апреля 2011 г. № 71.

«О государственной программе демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках РФ (основные направления и первоочередные меры)»[1].

Согласно статье 9 Конституции РФ природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. В соответствии со статьей 42 Конституции РФ в России гарантируется право каждого на благоприятную окружающую среду. Реализации указанных конституционных гарантий способствуют нормы, закрепленные в Федеральных законах и актах Правительства РФ, составляющих нормативно-правовую основу государственного регулирования цен на услуги субъектов естественных монополий.

Так, по статье 23 Федерального закона «Об электроэнергетике» при государственном регулировании цен (тарифов) принципиально соблюдение требований законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности. Правовые, экономические и организационные основы стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности заложены Федеральным законом от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ"[2].

В силу статьи 6 Федерального закона "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" к полномочиям органов государственной власти РФ относится формирование и осуществление государственной политики в этой области. Распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р утверждена Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.[3] В ней говорится, что стратегической целью государственной энергетической политики в сфере повышения энергетической эффективности экономики является максимально рациональное использование энергетических ресурсов

[1] Российская газета от 14 апреля 1994 г. № 70.
[2] Российская газета от 27 ноября 2009 г. № 226.
[3] Собрание законодательства РФ от 30 ноября 2009 г., № 48, ст. 5836.

на основе обеспечения заинтересованности их потребителей в энергосбережении, повышении собственной энергетической эффективности и инвестировании в эту сферу.

По Энергетической стратегии России к мерам государственной энергетической политики относится создание условий для расширения производства электрической и тепловой энергии на основе возобновляемых источников энергии. Распоряжением Правительства РФ от 8 января 2009 г. № 1-р определены основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 г.[1] В силу статьи 3 Федерального закона «Об электроэнергетике» к ним относятся энергия солнца, энергия ветра, энергия вод (в том числе сточных вод), энергия приливов, энергия волн водных объектов, геотермальная энергия с использованием природных подземных теплоносителей, низкопотенциальная тепловая энергия земли, воздуха, воды с использованием специальных теплоносителей, биомасса, включающая в себя специально выращенные для получения энергии растения, а также некоторые отходы производства и потребления, биогаз, газ, выделяемый отходами производства и потребления на свалках таких отходов, газ образующийся на угольных разработках.

Согласно статье 25 Федерального закона "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности, должны утверждать и реализовывать программы, содержащие целевые показатели энергосбережения и повышения энергетической эффективности, мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, ожидаемые результаты в натуральном и стоимостном выражении, включая экономический эффект от проведения этих мероприятий. Правительство РФ уполномочено утвердить правила, в соответствии с которыми орган, регулирующий цены (тарифы) на

[1] Собрание законодательства РФ от 26 января 2009 г. № 4, ст. 515.

товары, услуги организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности, устанавливает требования к таким программам. Это полномочие реализовано Постановлением Правительства РФ от 15 мая 2010 г. № 340 "О порядке установления требований к программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности"[1]. Расходы на проведение всех мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, предусмотренных соответствующими программами регулируемых организаций, подлежат учету при установлении цен (тарифов) на товары, услуги таких организаций с учетом данных прогноза социально-экономического развития России.

Таким образом, правовые нормы об энергосбережении и повышении энергетической эффективности направлены с одной стороны на получение экономического эффекта от реализации мер по энергосбережению и включение в тарифы на услуги субъектов естественных монополий экономически обоснованных расходов. С другой стороны они способствуют реализации конституционных гарантий права граждан на благоприятную окружающую среду и рационального использования природных ресурсов.

Анализ нормативно-правовой базы подзаконного уровня в сфере ценообразования на услуги субъектов естественных монополий свидетельствует, что уполномоченные органы стремятся к созданию стройной системы регулирования. Постановлениями Правительства РФ, в основном, определен порядок регулирования цен в конкретных сферах. Этот уровень иерархии источников ценового регулирования естественно-монопольного сектора экономики базируется на общих нормах Федерального закона «О естественных монополиях» и нормах об установлении цен отраслевых федеральных законов. В сферах, где отсутствует отраслевой закон, на постановление Правительства РФ целиком ложится бремя тарифного регулирования.

[1] Собрание законодательства РФ от 24 мая 2010 г. № 21, ст. 2606.

Между тем, нарушена логика при распределении между постановлениями Правительства РФ и ведомственными актами норм, регулирующих сходные правоотношения в различных сферах деятельности субъектов естественных монополий. Ситуацию способно исправить принятие единого федерального закона, который определит цели и принципы государственной ценовой политики, а также ориентиры для федеральных органов исполнительной власти в определении пределов их нормотворчества.

Организации, функционирующие в естественно-монопольных сферах, являются жизненно важными звеньями экономики, обеспечивающими нормальную работу всех предприятий и комфортное существование людей. В настоящее время узаконенные естественные монополии охватывают не всю отрасль народного хозяйства, а лишь ее передающие ("перевозящие") элементы. Например, в нефтяной промышленности – только транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; в газовой промышленности – транспортировку газа по магистральным трубопроводам и в том числе газораспределительную сеть и хранение газа; в тепло- и электроэнергетике также монополизм заключается в услугах по передаче и распределению электрической и тепловой энергии[1].

В соответствии со статьей 6 Федерального закона «О естественных монополиях» одним из методов регулирования деятельности субъектов естественных монополий является ценовое регулирование. Государственное регулирование направлено на обеспечение интересов граждан, жизнедеятельности всех отраслей народного хозяйства, обороны и безопасности государства. С одной стороны оно является способом обеспечения закрепленных статьями 7, 8, 34 Конституции РФ прав потребителей на доступность, бесперебойность, безопасность услуг субъектов естественных монополий. С другой – выступает примером ограничения конституционных прав субъектов предпринимательства в естественно-

[1] Ст. 4 Федерального закона "О естественных монополиях".

монопольных сферах. В процессе государственного регулирования и контроля цен (тарифов) определяется обоснованность расходов, включаемых в тарифы на услуги субъектов естественной монополии.

Детали механизма ценообразования описаны в отраслевых федеральных законах и подзаконных актах. В будущем, на фоне сокращения масштабов государственного регулирования цен вплоть до ограничения его только сферами естественных монополий, целесообразно перенесение норм о государственном регулировании цен на услуги субъектов естественных монополий в специальный раздел Федерального закона «О естественных монополиях».

Выбор о включении этих норм именно в Федеральный закон «О естественных монополиях» объясняется несколькими причинами. Во-первых, государственное регулирование естественных монополий, в частности при помощи ценового метода, осуществляется в рамках общей концепции построения рыночных экономических отношений в стране, где регулирование деятельности хозяйствующих субъектов является исключением из общего принципа либерализации. Поэтому, с одной стороны, нормы, определяющие основополагающие понятия и принципы государственного регулирования цен, как исключения из принципа свободного ценообразования, относятся к основам ценовой политики государства. С другой стороны, нормы о ценах на услуги субъектов естественных монополий являются частью института законодательства о естественных монополиях, поскольку определяют часть правового режима этих субъектов. Поэтому случаи-исключения, то есть сферы, где цены регулируются государством, должны быть поименованы в федеральном законе об основах государственной ценовой политики, с отсылкой к специальному разделу Федерального закона «О естественных монополиях».

В сентябре 2002 г. руководство Федеральной энергетической комиссии – предшественницы Федеральной службы по тарифам – обратилось в Правительство РФ с предложением о разработке федерального закона "Об основах ценовой политики РФ". Его принятие обусловлено требованиями

статьи 71 Конституции РФ. В отсутствие федерального закона невозможно обеспечить эффективную ценовую политику, призванную «стабилизировать ситуацию на основных отраслевых рынках», защитить такие рыночные механизмы регулирования отраслевых рынков, как тендеры, конкурсы, биржи[1].

Очевидно, закон должен исходить из целей реформирования субъектов естественных монополий, направленного на развитие рыночных отношений в сферах, подлежащих ранее государственному регулированию. Эти преобразования требуют поиска новых подходов к определению ценовой политики государства, которая должна обеспечить, с одной стороны, развитие рыночных отношений в дерегулируемых секторах экономики, а с другой – защиту интересов государства и потребителей зарождающихся новых товарных рынков от негативных явлений, в том числе, ценовых манипуляций. Закон должен предусмотреть как традиционные, так и новые формы и методы государственного воздействия на экономические процессы в социально значимых сферах экономики[2].

Кроме того, И.Е. Нельговским обозначена проблема: непроработанность законодательной базы по регулированию естественных монополий на региональном и местном уровнях вызвано отсутствием федерального нормативно-правового акта, определяющего единые основы правового регулирования естественных монополий на всех уровнях, что влечет увеличение нарушений антимонопольного законодательства[3]. Поэтому раздел Федерального закона «О естественных монополиях», касающийся ценового метода регулирования, также должен определить, с учетом специфики каждой отрасли, какие вопросы в области государственного регулирования цен (тарифов, ставок) подлежат закреплению на иных уровнях правового регулирования.

---

[1] Поспелов К. Рынок нефтепродуктов: проблемы стабилизации // Парламентская газета от 1 марта 2005 г. № 36. С. 2.

[2] Агламишьян В. Георгий Кутовой организует себе жизненное пространство // Независимая газета от 13 сентября 2002 г. № 193 (2747).

[3] Нельговский И.Е. Административно-правовое регулирование режима естественных монополий в Российской Федерации. Дисс. … доктора юрид. наук. М., 2004. – С. 56-57, 159.

Во-вторых, принимая во внимание опыт нормативно-правового регулирования в других областях, не целесообразно выведение вопросов о государственном регулировании цен на услуги субъектов естественных монополий под действие самостоятельного федерального закона. Так, в 1998 г. был принят Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»[1], а вскоре – Федеральный закон от 24 июня 1999 г. № 122-ФЗ «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса»[2]. Однако в принятом впоследствии Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»[3] появился параграф, определяющий порядок банкротства субъектов естественных монополий, и установлен срок прекращения действия Федерального закона от 24 июня 1999 г. № 122-ФЗ «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса». Таким образом, в единый акт вошли общие и специальные нормы. На наш взгляд, данный юридико-технический прием оправдан, поскольку облегчает системное толкование норм, исключает их дублирование и коллизии, способствует эффективной реализации права.

Исходя из сказанного, аналогичный подход должен быть применен при формировании нормативной базы ценового регулирования естественных монополий: в Федеральном законе «О естественных монополиях» должен быть установлен общий административно-правовой режим естественной монополии и содержаться специальные нормы, посвященные ценовому методу регулирования субъектов естественных монополий.

В-третьих, включение норм о государственном регулировании цен на услуги субъектов естественных монополий в Федеральный закон «О естественных монополиях» позволит оптимизировать структуру отраслевых

[1] Российская газета от 20.01.98 № 10, от 21.01.98 № 11.
[2] Российская газета от 01.07.99 № 122-123.
[3] Российская газета от 20.01.98 № 10, от 21.01.98 № 11.

федеральных законов, содержащих в настоящее время соответствующие нормы.

Включение в настоящее время в отраслевые федеральные законы норм об установлении цен увеличивает объем этих законодательных актов. Тем не менее, это наиболее оптимальный выход, поскольку с момента провозглашения либерализации рынка в российской экономике так и не достигнута цель по реализации принципа свободного ценообразования, и на сегодняшний день государственное регулирование цен не ограничивается только сферами естественных монополий. Надо полагать, что продвижение к намеченной цели минимизации государственного вмешательства в ценообразование будет способствовать сокращению разделов отраслевых законов о ценах, гармонизировать нормативно-правовое регулирование.

Разнообразие общественных отношений, связанных с ценообразованием, требует тщательного подхода к их регулированию, прежде всего, создания единой правовой платформы в виде федерального закона об основах ценовой политики. Однако на протяжении многих лет весь объем рассматриваемых правоотношений регулируется с помощью огромной массы нормативно-правовых актов, содержащих множество отсылочных норм. В отсутствие стройной системы нормативно-правового регулирования у правоприменителей возникают проблемы при реализации предоставленных им прав и исполнении возложенных на них обязанностей. В работе, с учетом ранее высказанных предложений ученых, признано необходимым принятие закона об основах государственной ценовой политики, который должен определить основные понятия, цели и принципы института публично-правового регулирования цен; виды, методы и инструменты ценового регулирования; соответствующие полномочия органов государственной власти.

В настоящее время основополагающее значение для регулирования деятельности субъектов естественных монополий имеет Федеральный закон «О естественных монополиях», а также отраслевые федеральные законы. В

сложившейся системе источников ценового регулирования естественных монополий большой массив образуют подзаконные нормативно-правовые акты, которые описывают детали механизма государственного регулирования цен в отдельных сферах.

В работе обоснована необходимость внесения изменений и дополнений в федеральные законы, касающиеся деятельности субъектов естественных монополий. Особенно важно, чтобы в законе об основах государственной ценовой политики были перечислены конкретные сферы предпринимательской деятельности, цены на товары которых подлежат государственному регулированию. При этом с помощью отсылочной нормы должно быть установлено, что регулирование цен на услуги субъектов естественных монополий в отдельных сферах осуществляется в соответствии с положениями Федерального закона «О естественных монополиях». Федеральный закон «О естественных монополиях» должен быть дополнен главой о ценовом регулировании деятельности субъектов естественных монополий, определяющей принципы регулирования цен (тарифов), систему цен (тарифов), полномочия органов государственной власти и местного самоуправления в области ценообразования, методы регулирования цен (тарифов).

Библиографический список

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. // Российская газета от 25 декабря 1993 г. № 237.
2. Федеральный конституционный закон от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве РФ» // Российская газета от 23 декабря 1997 г. № 245.
3. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Российская газета, 1991 г., № 89.
4. Постановление Съезда народных депутатов РСФСР от 1 ноября 1991 г. "О социально-экономическом положении в РСФСР" // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР от 31 октября 1991 г. № 44, ст. 1454.

5. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Российская газета от 8 декабря 1994 г. № 238-239.
6. Федеральный закон от 14 апреля 1995 г. № 41-ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ» // Российская газета от 20 апреля 1995 г. № 78.
7. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» // Российская газета от 24 августа 1995 г. № 164.
8. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 1996, № 5, ст. 410.
9. Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета от 20 января 1998 г. № 10, от 21.01.98 № 11.
10. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Российская газета от 6 августа 1998 г. № 148-149.
11. Федеральный закон от 24 июня 1999 г. № 122-ФЗ «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса» // Российская газета от 1 июля 1999 г. № 122-123.
12. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Российская газета от 10 августа 2000 г. № 153-154.
13. Гражданский кодекс РФ (часть третья) от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ // Российская газета от 28 ноября 2001 г. № 233.
14. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Российская газета от 31 декабря 2001 г. № 256.
15. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета от 20.01.98 № 10, от 21.01.98 № 11.
16. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» // Российская газета от 1 апреля 2003 г. № 60.
17. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. № 36-ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении

изменений в некоторые законодательные акты РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» // Российская газета от 29 марта 2003 г. № 59.

18. Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // Российская газета от 22 декабря 2006 г. № 289.
19. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" // Российская газета от 27 ноября 2009 г. № 226.
20. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ «О теплоснабжении» // Российская газета от 30 июля 2010 г. № 168.
21. Указ Президента РСФСР от 3 декабря 1991 г. № 297 «О мерах по либерализации цен» // Российская газета от 25 декабря 1991 г.
22. Указ Президента РФ от 28 февраля 1995 г. № 221 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» // Российская газета от 4 марта 1995 г. № 47.
23. Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» // Российская газета от 12 марта 2004 г. № 50.
24. Постановление Правительства РФ от 9 марта 1994 г. № 191 «О государственной программе демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках РФ (основные направления и первоочередные меры)» // Российская газета от 14 апреля 1994 г. № 70.
25. Постановление Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен» // Российская газета от 16 марта 1995 г. № 53.
26. Постановления Правительства РФ от 24 октября 2003 г. № 643 "О Правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода" // Собрание законодательства РФ от 3 ноября 2003 г. № 44, ст. 4312.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА УКЛОНЕНИЕ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО РЕПАТРИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ ИЛИ ВАЛЮТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ACTUAL ISSUES OF CRIMINAL LIABILITY FOR FAILURE TO FULFILL OBLIGATIONS UNDER THE REPATRIATION MONETARY FUNDS IN FOREIGN CURRENCY OR CURRENCY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Тимофеева А.М.
студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: доцент кафедры «Уголовное право и процесс» Ложкова Ирина Андреевна

Аннотация

В свете текущих экономических и политических событий в России достаточно остро стоит проблема бегства капитала из страны. Данная работа освещает подходы к разработке единого механизма и способов противодействия преступлениям в валютной сфере.

Abstrac

Current economic and political events in Russia gave rise to the problem of capital outflows from the country. This article highlights the attitudes to the development of unified mechanism and ways to counter crime in the currency sphere.

Ключевые слова: репатриация, валюта, отток капитала, валютный контроль, возврат валютной выручки, уголовная ответственность.

Key words: repatriation, currency, capital outflows, exchange controls, the return of foreign currency earnings, criminal liability.

Вопросы противодействия преступлениям в сфере экономической деятельности в России в последнее время являются предметом открытой научной дискуссии. Одной из проблем в данной сфере является бегство капитала из страны, значительной составляющей которого является нарушение участниками внешнеэкономической деятельности обязанности по репатриации валютной выручки на территорию Российской Федерации.

Главной задачей данной работы является проведение уголовно-правового анализа ст. 193 УК РФ, предусматривающей ответственность за уклонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации, с целью выявления проблем в теории и практике правоприменения, выработки подходов и рекомендаций по совершенствованию законодательства в данной сфере.

Исследование построено на базе применения как общенаучных, так и специальных методов: описания, сравнения, а также логического, статистического и сравнительно-правового метода.

Информационной и методологической базой послужил комплексный анализ законодательства, в частности, Уголовного кодекса РФ, Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле», а также работ теоретиков и научно-практических работников, таких как: Н.А. Лопашенко, И.И. Кучеров, О.Г. Карпович, И.В Хаменушко, В.Д. Ларичев, Е.Н. Кондрат, Г.А. Русанов, С.Д. Гринько, А. А. Мамедов, С.М. Мартыненко и др.

В свете текущих экономических и политических событий достаточно остро стоит проблема бегства капитала из страны, а выработка механизма и способов его репатриации становятся все более актуальными. Так, по данным Центрального банка России за 2013 год чистый отток капитала увеличился на 14,8% и составил 62,7 млрд. долларов США[1].

Неблагоприятный инвестиционный климат, сформировавшийся вследствие нестабильной политической и экономической обстановки в стране, заставляет предпринимателей искать нестандартные способы сохранения

[1] Газета РБК от 16.01.2014г. [Электронный ресурс]: URL: http://www.rbk.ru\rbcfreenews\20140116191707.shtml;

капитала, в том числе, незаконные. Стратегические просчеты высшего руководства страны создали предпосылки для вывоза капитала за рубеж, которые затем попытались компенсировать либерализацией валютного законодательства. Итогом такой экономической политики стало то, что законодателем был оставлен лишь один инструмент валютного регулирования – обязанность по репатриации резидентами, осуществляющими свою деятельность за рубежом, части валютной выручки на их счета в уполномоченных банках.

Основным нормативным правовым актом, определяющим принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, полномочия и функции органов и агентов валютного контроля, является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле»[2].

В соответствии со ст. 19 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» резиденты в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами, обязаны обеспечить:

1) получение от нерезидентов иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся им в соответствии с условиями внешнеторговых договоров за переданные нерезидентам товары, выполненные работы, оказанные услуги, переданную информацию и результаты интеллектуальной деятельности, а также исключительные права на них, на банковские счета указанных резидентов в уполномоченных банках;

2) возврат на территорию Российской Федерации денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные (неполученные) на таможенную территорию Российской Федерации товары, невыполненные работы,

[2] О валютном регулировании и валютном контроле. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Российская газета. – 17.12.2003. - № 253;

неоказанные услуги, непереданную информацию, а также результаты интеллектуальной деятельности, включая исключительные права на них[3].

Такой режим иностранной валюты устанавливается в интересах развития экономики страны, защиты внутреннего рынка от инфляции, а также в целях стабилизации курса рубля и предотвращения сокращения валютных резервов.

В правоприменительной практике выделяется множество способов нарушения законодательства о валютном регулировании, связанных с незаконным переводом за границу иностранной валюты или невозвращением из-за границы валютной выручки резидентов. Согласно исследованиям В. Д. Ларичева[4] можно выделить следующие:

1) перечисление экспортной выручки на специальные счета в банках, расположенных в странах со строгой политикой конфиденциальности банковской информации;

2) распределение валютной выручки: перечисление ее части на закрытые или номерные банковские счета в зарубежных банках, использование другой части для закупки товара и его ввоза в страну без предварительного перечисления валютной выручки в Россию;

3) намеренное занижение цен на экспортируемую продукцию, предусматривающее последующую доплату покупателя при получении товара, зачисление иностранным контрагентом разницы на счет поставщика в зарубежном банке;

4) заключение фиктивного внешнеторгового контракта и перевод валюты в качестве предоплаты по нему за рубеж;

5) использование сети оффшорных компаний, принадлежащих отечественной компании, занимающейся поставкой товаров или сырья, которое продается оффшорной компании по минимальной цене, а затем перепродается

[3] О валютном регулировании и валютном контроле. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Российская газета. – 17.12.2003. - № 253. – Ст. 19;

[4] Ларичев, В.Д. Преступления в кредитно-денежной сфере и противодействие им. В.Д. Ларичев, под ред. П.Г. Понаморева. М.: 2000. - с.136-140;

зарубежной компании по среднерыночной цене; при этом полученная разница остается на заграничных счетах оффшорных компаний.

Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте и валюте Российской Федерации способствует сокрытию от доходов, полученных от осуществления внешнеэкономической деятельности, от налогообложения, а также отмыванию доходов, полученных преступным путем.

Безусловно, в условиях нестабильности экономической обстановки в стране, необходимо принятие ряда правовых мер, направленных на противодействие указанным явлениям, в том числе обеспечиваемое уголовно-правовыми средствами. Уголовная ответственность за уклонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации предусмотрена статьей 193 Уголовного кодекса Российской Федерации[5].

Однако возникает вопрос, правомерно ли в общем и в каких пределах допустимо вмешательство государства в экономическую деятельность ее субъектов, так как в качестве одного из основных принципов валютного регулирования выделяется исключение неоправданного вмешательства государства и государственных органов в валютные операции резидентов и нерезидентов[6]. В преамбуле к Федеральному закону «О валютном регулировании и валютном контроле в РФ» установлено, что целью данного закона является «обеспечение реализации единой государственной валютной политики, а также устойчивости валюты Российской Федерации и стабильности внутреннего валютного рынка Российской Федерации как факторов прогрессивного развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества»[7].

---

[5] Уголовный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 13.06.1996 № 64-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 17.06.1996. - № 25. – Ст. 2954. – Ст. 193;

[6] О валютном регулировании и валютном контроле. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Российская газета. – 17.12.2003. - № 253. - п. 2 ст. 3;

[7] Там же.

На основе указанных целей и принципов валютного регулирования, устанавливается действующий правовой режим валютных операций, включающий в себя систему валютных ограничений и порядок их реализации, а также меры валютного контроля. Требование о репатриации валютной выручки является одним из таких ограничений.

Уголовная ответственность за нарушение резидентами обязанности по репатриации валютной выручки наступает при уклонении резидента от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте и валюте Российской Федерации в крупном размере (т.е. сумме свыше 6 млн рублей). В качестве квалифицирующих признаков данного преступления выделяются: совершение преступления в особо крупном размере (т.е. сумме, превышающей 30 млн рублей[8]); совершение данного преступления группой лиц по предварительному сговору или в составе организованной группы; совершение преступления с использованием заведомо подложных документов; а также совершение данного преступления посредством создания юридического лица для совершения одного или нескольких преступлений, связанных с проведением финансовых операций и иных сделок с денежными средствами или иным имуществом.

В уголовно-правовой науке уже не первый год стоит вопрос о возможности исключения данной нормы из Уголовного кодекса. Причиной возникновения научной дискуссии является то, что большинство преступлений, предусмотренных ст. 193 УК РФ, совершается в силу некомпетентности руководителей небольших компаний, созданных незадолго до факта невозврата валюты, в области валютного законодательства, потому большинство таких правонарушений и преступлений (при отсутствии квалифицирующих признаков) совершается без наличия преступного умысла.

Однако, с другой стороны, определенная доля таких преступлений совершается с использованием «фирм – однодневок» и подложных документов,

[8] Уголовный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 13.06.1996 № 64-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 17.06.1996. - № 25. – Ст. 2954. – Ст. 193 (примечание);

за границу выводится огромная доля российского капитала, что свидетельствует о повышенной степени общественной опасности этих преступлений.

При этом правоохранительные органы могут реально включиться в процесс уголовного преследования лишь по истечении срока, отведенного действующим законодательством на возврат из-за границы средств в иностранной валюте и валюте Российской Федерации[9].

Как показало проведенное О.Г. Карповичем[10] исследование, подавляющее большинство дел данной категории было возбуждено лишь спустя 2 - 2,5 года после обнаружения факта непоступления средств на счет резидента, что свидетельствует о высокой степени латентности преступлений, а также слабом взаимодействии органов валютного контроля с правоохранительными органами.

Среди основных проблем правоприменения в данной сфере ученые выделяют несовершенство законодательной конструкции, а также противоречивость валютного законодательства, сложность и бланкетный характер норм; а также отсутствие методических рекомендаций по раскрытию и расследованию рассматриваемого преступления.

До принятия последней редакции[11] данной статьи от 28 июня 2013 года исследователями единогласно отмечалось, что диспозиция ст. 193 УК РФ была сформулирована законодателем весьма неудачно: из толкования данной нормы не было неясно, являлось ли невозвращение средств в иностранной валюте из-за границы преступным деянием или следствием действий недобросовестных контрагентов по внешнеэкономическому контракту. Из этого возникал вопрос о форме преступного деяния, описанного в ст. 193 УК РФ, а также вопрос о том,

---

[9] Мамедов, А. А. Специфические особенности квалификации преступлений в сфере валютных операций: вопросы теории и судебной практики. М.: 2013;

[10] Карпович, О.Г. Правила квалификации преступлений, совершаемых в кредитно-финансовой сфере: теория и практика применения. О.Г. Карпович. М.: 2011. – с. 76;

[11] О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям. Федеральный закон от 28 июня 2013 г. N 134-ФЗ // "Российская газета". - 02.07.2013. - № 141;

могут ли сопутствующие данному преступлению действия быть квалифицированы как приготовление или покушение на него.

Исходя из формулировки действующей редакции ст. 193 УК РФ, объективная сторона данного преступления может выражаться:

1) в нарушении резидентом требований валютного законодательства Российской Федерации о репатриации валютной выручки, полученной резидентом по внешнеторговому контракту, в крупном размере;

2) а также в нарушении требований валютного законодательства о возврате на счета резидента в уполномоченном банке или в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, денежных средств, уплаченных резидентом по неисполненному внешнеторговому контракту, в крупном размере.

Такие контракты могут предусматривать куплю-продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг, а также передачу информации и результатов интеллектуальной деятельности, включая исключительные права на них.

Исходя из этого, Е.Н. Кондрат[12] считает, что преступление заключается в отказе от выполнения установленной в законе обязанности, т.е. в юридическом бездействии. Он указывает, что использование средств в валюте до момента их зачисления на счет в уполномоченном банке, как правило, сопутствует бездействию, которое формирует объективную сторону данного преступления, но непосредственно не входит в нее. При этом, исходя из системного толкования ст. 193 УК РФ и ст. 19 Федерального закона "О валютном регулировании и валютном контроле", преступление заключается в умышленном непринятии должных мер по обеспечению зачисления иностранной валюты на счета в уполномоченных банках и считается оконченным в момент истечения срока, в который лицо было обязано осуществить репатриацию валютной выручки.

[12] Кондрат Е.Н. Комментарий к Федеральному закону от 28 июня 2013 г. N 134-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям" (постатейный). М.: Юстицинформ, 2013. – с. 44;

На наш взгляд, преступное деяние может быть выражено как в форме действия, так и бездействия. В форме бездействия оно выражается в непринятии руководителем организации предусмотренных законодательством мер по возврату валюты. Примером действий, составляющих объективную сторону рассматриваемого преступления, может быть выдача руководителем организации-резидента указания о переводе выручки по контракту на его личный счет с целью хищения валютных средств; внесение выручки в качестве аванса по другой внешнеторговой сделке без возврата ее на территорию Российской Федерации; выплата долга иностранным партнерам или зарплаты подчиненным, работающим за границей; а также иные способы растраты и укрытия валюты.

Приготовление к указанному преступлению, согласно российскому законодательству, не предусматривает привлечения к уголовной ответственности в силу того, что преступление не относится к категории тяжких или особо тяжких[13].

Одним из элементов состава данного преступления выступает специальный субъект - руководитель организации-резидента, имеющий право первой подписи на финансовых документах организации. Соучастниками преступления могут быть работники организации, иностранные контрагенты, сотрудники уполномоченного банка, а также представители органов и агентов валютного контроля и иные должностные лица органов власти и управления.

Однако, привлечение указанных лиц к уголовной ответственности осложняется сложившейся банковской практикой. Так, к подписанию паспорта сделки во многих уполномоченных банках допускаются не только лица, обладающие правом первой подписи, как того требуют инструкции ЦБ РФ, но и иные лица, образец подписи которых имеется в уполномоченном банке (главный бухгалтер, финансовый директор и т.д.). Следствием такой практики является то, что при подписании контракта одним сотрудником организации, а

[13] Уголовный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 13.06.1996 № 64-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 17.06.1996. - № 25. – Ст. 2954. – ч. 2 ст. 30;

паспорта сделки — другим, вопрос о персональной ответственности руководителя уходит на второй план.

Вопрос о форме вины был разрешен вследствие принятия Постановления Президиума Высшего арбитражного суда от 28.04.2009 № 15714/08[14]. Президиум, в частности, разъяснил, что резидент не может быть привлечен к ответственности за просрочку возврата валютной выручки, если:

1) он не совершал противоправных деяний, препятствующих получению валютной выручки на свои банковские счета;

2) принял все зависящие от него меры для получения выручки;

3) причиной просрочки является несвоевременная оплата контракта нерезидентом[15].

Говоря о наиболее актуальных проблемах квалификации преступления, предусмотренного ст. 193 УК РФ, необходимо признать, что они, несмотря на недавно внесенные изменения, в большей степени возникают в силу неудачной конструкции состава.

Применяя буквальное толкование, придется признать, если валюта, возвращена по неисполненному контракту противозаконным способом, например, перечислена не в уполномоченный банк, а в любой другой российский банк или на счет другой организации-резидента, то эти деяния не образуют состава преступления. Это означает, что подобная версия может возникнуть на любой стадии расследования преступления или судебного рассмотрения дела. Поэтому можно сделать вывод о том, что действующая формулировка не соответствует целям валютного законодательства.

Практические работники отмечают слишком мягкую меру наказания за совершение данного преступления[16]. Так, уклонение от исполнения обязанностей по репатриации иностранной валюты или валюты Российской Федерации может наказываться:

---

[14] Постановление Президиума ВАС РФ от 28.04.2009 № 15714/08 по делу № А40-15595/08-147-214;

[15] Мошкович, М. Снова о репатриации валюты // "эж-ЮРИСТ". - 02.04.2010. - № 4;

[16] Мартыненко, С.М. Репатриация валютной выручки как элемент валютно-правового механизма в регулировании внешнеторговой деятельности. - 17.08.2010. [Электронный ресурс]: URL: http:// yurclub.ru/docs/currency/article14.html;

1) штрафом в размере от двухсот до пятисот тысяч рублей;

2) штрафом в размере заработной платы (иного дохода осужденного) за период от 1 года до 3 лет;

3) принудительными работами на срок до 3 лет;

4) лишением свободы на тот же срок.

Таким образом, теряя сумму свыше шести миллионов рублей, при привлечении руководителя организации-резидента к уголовной ответственности, можно рассчитывать на максимальную сумму возмещения лишь в размере пятисот тысяч рублей.

Безусловно, несоответствие меры наказания степени общественной опасности и размеру причиняемого ущерба препятствуют общей превенции данного преступления. На наш взгляд, целесообразным было бы введение дифференцированного размера уголовной ответственности за совершение данного преступления, пропорционального размеру невозвращенной валюты.

Кроме того, новой редакцией ст. 193 УК РФ установлен повышенный размер ответственности - за совершение преступления при наличии квалифицирующих признаков предусматривается:

1) лишение свободы на срок до 5 лет с взысканием штрафа в размере до 1 млн рублей;

2) лишение свободы на срок до 5 лет с взысканием штрафа в размере заработной платы (иного дохода осужденного) за период до 5 лет либо без такового.

Однако, основной целью привлечения руководителя организации-резидента к ответственности является воспрепятствование утечке капитала, поддержание внутреннего валютного рынка, противодействие легализации (отмыванию) преступных доходов. В этом случае, на наш взгляд, наиболее эффективным было бы увеличение размера штрафных санкций, так как лишение руководителя организации-резидента свободы, напротив, означает, что капитал на сумму свыше тридцати миллионов рублей в Российскую Федерацию так и не будет возвращен.

Важным нововведением было бы принятие дополнения к примечанию к статье, которое позволяло бы прекратить уголовное преследование в случае полного возмещения причиненного ущерба обвиняемым и способствования раскрытию преступления.

При квалификации данного преступления следует помнить, что уклонение от исполнения обязанности по репатриации денежных средств, сопряженное с уклонением от уплаты налогов, ввиду различий в объектах посягательства, подлежит квалификации по совокупности ст. 193 и ст. 199 УК.

Невыполнение обязанности по репатриации денежных средств сопряженное с хищением также должно быть квалифицировано по совокупности преступлений[17], а совершение валютных операций по переводу денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации на счета нерезидентов с использованием подложных документов требует самостоятельной квалификации по ст. 193.1 УК РФ.

Важной особенностью применения мер ответственности по ст. 193 УК РФ является то, что на практике оказывается, что нормы смежных с уголовным правом отраслей, регулирующих вопросы репатриации валютной выручки, довольно часто не согласованны между собой, что снижает эффективность их применения.

Так, например, диспозиция ст. 193 УК РФ основывается на том, что сроки и порядок репатриации иностранной валюты определяются валютным законодательством. Однако данная конструкция не согласована с ч. 1 ст. 19 ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», согласно которой репатриация должна быть обеспечена резидентами в сроки, предусмотренные внешнеторговыми контрактами. Поэтому на настоящий момент ситуация складывается таким образом, что при наличии у резидента намерения вывести из страны денежные средства, существующие меры ответственности не могут его предотвратить, так как при наступлении срока возврата валютной выручки стороны вправе заключить соглашение, продлевающее срок действия

[17] Волженкин, Б. В. Экономические преступления. Б.В. Волженкин. СПб.: 2006. – с. 207;

внешнеторгового контракта. Количество и срок таких соглашений стороны, на основе принципа свободы договора, вправе установить самостоятельно.

На практике нередко возникает ситуация, когда организация-экспортер, не получившая за выручку от недобросовестного контрагента, дополнительно несет обязанность по уплате такой же суммы в виде административного штрафа. Поэтому, вместо претензионной работы с контрагентом, организация вынуждена продлять посредством заключения дополнительных соглашений срок расчета с недобросовестным контрагентом.

В случае перечисления аванса иностранному контрагенту возникает схожая ситуация. Российские организации поставлены в неравные с контрагентами условия уже на стадии заключения договора, поскольку им приходится дважды рисковать суммой уплаченного аванса, т.к. условие о постоплате неприемлемо для большей части контрагентов и влечет увеличение сроков поставки, необходимость поиска другого партнера и т.д.

Из этого следует, что требование о репатриации валютной выручки не должно ограничивать использование резидентами иностранной валюты за рубежом, а также ставить их в неконкурентоспособное положение по сравнению с зарубежными контрагентами.

Подводя итог данной работе, можно сделать вывод о том, что для эффективного применения норм о репатриации денежных средств в иностранной валюте и валюте Российской Федерации, необходимо привести к единообразию положения норм уголовного права с нормами корреспондирующих отраслей (финансового, налогового, гражданского права), выработать согласованный понятийный аппарат, разработать методики по выявлению и расследованию данного вида преступлений, а также осуществить мероприятия по подготовке квалифицированных кадров, обладающими не только юридическими, но и экономическими знаниями в данной сфере. Учет указанных недостатков в дальнейших редакциях ст. 193 УК РФ и корреспондирующих ей положениях Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» позволит ликвидировать пробелы в

законодательстве и стабилизировать ситуацию, связанную с оттоком капитала из страны. Применение перечисленных мер должно благоприятно повлиять на повышение конкурентоспособности российских организаций на мировом рынке товаров и услуг, что, в конечном итоге, обеспечит стабильность внутреннего валютного рынка Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 13.06.1996 № 64-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 17.06.1996. - № 25. – Ст. 2954;
2. О валютном регулировании и валютном контроле. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Российская газета. – 17.12.2003. - № 253;
3. Алексеева Д.Г., Антропцева И.О., Бергер Е.В., Игнатьева Е.А., Кальней М.Г., Шаповалов М.А. Комментарий к Федеральному закону от 10.12.2003 N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" (постатейный) // СПС КонсультантПлюс. 2013.
4. Волженкин, Б. В. Экономические преступления. Б.В. Волженкин. СПб.: 2006;
5. Карпович, О.Г. Правила квалификации преступлений, совершаемых в кредитно-финансовой сфере: теория и практика применения. О.Г. Карпович. М.: 2011;
6. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Т.К. Агузаров, А.А. Ашин, П.В. Головненков и др.; под ред. А.И. Чучаева. Испр., доп., перераб. М.: КОНТРАКТ, 2013. 672 с.
7. Кондрат Е.Н. Комментарий к Федеральному закону от 28 июня 2013 г. N 134-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям" (постатейный). М.: Юстицинформ, 2013. 306 с.
8. Лопашенко, Н.А. Преступления в сфере экономики. Авторский комментарий к уголовному закону. Н.А. Лопашенко. М.: 2006;
9. Мамедов, А. А. Специфические особенности квалификации преступлений в сфере валютных операций: вопросы теории и судебной практики. М.: 2013;
10. Русанов, Г.А. Преступления в сфере экономической деятельности. М.: 2013.

11. Хаменушко И.В. Валютное регулирование в Российской Федерации: правила, контроль, ответственность: учеб.-практ. пособие. М.: Норма, 2013. 352 с.
12. Кучеров И.И. Современное состояние уголовно-правовой защиты сферы валютного регулирования // Российский следователь. 2011. N 1. С. 23 - 26.
13. Мошкович, М. Снова о репатриации валюты // "эж-ЮРИСТ". - 02.04.2010. - № 4
14. Гринько, С.Д. Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте (статья 193 УК РФ). [Электронный ресурс]: URL: http:// yurclub.ru/docs/currency/article1513.html;
15. Мартыненко, С.М. Репатриация валютной выручки как элемент валютно-правового механизма в регулировании внешнеторговой деятельности. - 17.08.2010. [Электронный ресурс]: URL: http://yurclub.ru/docs/currency/article14.html;

ЖЕНСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Чуприна Я.С.
Азовский институт экономики, управления и права (филиал)
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
г.Азов

Аннотация: В данной научно-исследовательской работе автором рассмотрено современное состояние женской преступности, причины и условия развития, а также основные направления общесоциального предупреждения женской преступности с учетом особенностей личности женщин, проживающих в Южном федеральном округе Российской Федерации. В качестве составных элементов системы общесоциального предупреждения женской преступности выступают правовые, социальные, экономические, политические, идеологические, культурные и организационно-управленческие меры.

Abstract: In this research work the author considers the current state of women's crime reasons and the conditions of development, as well as the main directions of social prevention female crime taking into account the personal characteristics of the women living in the southern Federal district of the Russian Federation. As constituent elements of the system of social prevention female crime are legal, social, economic, political, ideological, cultural and organizational-administrative measures.

Ключевые слова: профилактика; преступление; причины женской преступности; общесоциальное предупреждение; женская преступность; Южный федеральный округ.

Keywords: prevention; crime; the causes of female crime; general social prevention; female crime; the Southern Federal District.

Введение

Постоянные изменения в современном обществе, постоянная деградация населения, как Южных регионов, так и населения Российской Федерации в целом, наложили значительный отпечаток на мировоззрение современного человека. Значительная часть общества стремится к роскошной жизни, позабыв все рамки, запреты, установленные государством. На пике такой катастрофической преступной ситуации значительное внимание следует отдать такой категории, как женская преступность. Женская преступность явление, которое все чаще и чаще встречается в нашем современном обществе. По моему мнению, данная категория преступлений заслуживает особого внимания со стороны не только государства, но и общества в целом, поэтому наша научно-исследовательская работа посвящена такому негативному явлению как женская преступность[1].

Можно с полной уверенностью сказать, что интерес к женской преступности, как среди ученых, так и среди практиков не угасает, а только набирает обороты и это вполне объяснимо. В связи с тем, что женщины занимают особое положение в социальном мире общества, обладает значительным и особым рядом физиологических характеристик, им отведена своя своеобразная роль в жизни общества. Помимо этого, изучение такого феномена человеческого общества, как женская преступность обусловлена тем, что женская психология значительно отличается от мужской психологии и женские как поступки, так и действия сложнее предвидеть, а иногда и дать им объективную характеристику.

Актуальность проблемы женской преступности определяется целым рядом обстоятельств: преступление, совершенное непосредственно женщиной несет в себе угрозу обществу и является общественно-опасным деянием, такое противоправное поведение женщины оказывает огромное влияние на ее семью.

[1] Озерова К.И., Кондря Т.И. Исследование женской преступности в современной России // Инновации в науке, 2014. № 2. - С. 5.

Семья, в которой женщина ведет аморальный, антиобщественный образ жизни, находится в критической ситуации.

Моральный климат в семье, где женщина ведет противоправный образ жизни, оказывается чрезвычайно опасным для членов семьи, особенно для несовершеннолетних детей, которые постоянно подвержены негативным воздействиям со стороны матери. Также в таких семьях дети, как правило, предоставлены сами себе и чаще всего, в дальнейшем дети сами становятся на преступный жизненный путь.

В связи с этим, изучение женской преступности, причин ее возникновения, является важнейшей сферой исследовательской деятельности преступных явлений.

Теме данного исследования, в частности, женской преступности, были посвящены работы таких авторов, как К.И. Озерова, Т.И. Кондря, Ю.М. Антонян, А.В. Карягина, Е.В. Добровольская.

Объектом исследования является женская преступность в Южном федеральном округе Российской Федерации.

Предмет исследования – женская преступность в конкретном регионе и в целом.

Цель данного исследования – исследовать женскую преступность и выявить ее причины.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. рассмотреть новые исследования и современное состояние женской преступности в отечественной историко-правовой науке;

2. выявить причины и условия женской преступности в южном федеральном округе Российской Федерации;

3. проанализировать профилактику и предупреждение женской преступности.

1. Современное состояние исследований о женской преступности

На протяжении долгого времени, при изучении криминологических исследований, очень редко встречались вопросы, связанные с изучением такой категории, как женская преступность. С постоянным и динамичным развитием Российского общества, женская преступность получила широкое распространение, что значительно ухудшает криминальную ситуацию Российского современного общества. Российские ученые криминологи заметили такую ненормальную тенденцию развития женской преступности, в связи с чем на сегодняшний день ей уделяется не меньше внимание по её изучению, предупреждению, чем мужской преступности.

Вообще, если рассуждать на тему развития женской преступности, женская преступность как самостоятельный источник исследования стала формироваться лишь в последние годы. В начале XX века, как и в первые послереволюционные годы, женская преступность не привлекала к себе особого внимания, так как женщины совершали незначительное количество преступлений, и их социальная активность была невелика.

В послевоенные годы преступность женщин была значительно выше, чем в 70-е годы XX века, однако процесс ее снижения происходил неравномерно. Например, в конце 40-х годов он протекал значительно быстрее, чем в пятидесятые годы. После 1961-1962 гг. и в последующие годы наблюдается определенная стабилизация в преступности женщин, колебания которой в этот период, однако, сохраняя тенденцию к снижению, иногда приводили и к некоторому незначительному ее повышению.

В период существования СССР в общем числе преступности, женская преступность находилась в рамках 15-20% от общего числа совершенных преступлений. Пик женской преступности приходился на 1986 (32,8%) и 1987 (27,8%) годы.

В научной литературе XX в. приводятся статистические данные о том, что женщины наиболее часто совершали такие противоправные, как кражи (простые и квалифицированные), растраты, обман, подлог, убийства, также

женщины занимались бродяжничеством и сводничеством.

Следует обратить внимание на сравнительный анализ статистических показателей, который проводился по некоторым областям, в частности: Иркутская область, Красноярский край, Республика Бурятия и Читинская область. Он показал, что в Иркутской области наблюдается постоянный рост числа зарегистрированных преступлений, совершенных женщинами, и их удельного веса в общей структуре преступности. Так, если в 2007 г. каждое десятое преступление в области совершалось женщиной, то в 2013 г. таковым было уже каждое пятое. Помимо этого, необходимо заметить, что женская преступность постоянно возрастает. К сожалению, в нашем обществе женская преступность обладает спецификой совершения преступлений, а, следовательно, женскую преступность наиболее сложно предотвратить.[1]

Исходя из криминальной активности, необходимо отметить ее узкую специализацию. Наиболее распространенными преступлениями, совершаемые женским населением в настоящее время являются следующие виды преступлений: кража (23,7% в структуре женской преступности), мошенничество (5,8%), присвоение и растрата (6,1%), преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков (8,7%), хулиганство (5,3%).

Женщины в современном обществе научились не только работать и зарабатывать на одном ровне с мужчинами, а иногда и превосходить их на рабочем уровне, но и совершать преступления, которые можно отнести к категории так называемых «мужских преступлений» - к ним относятся: террористический акт, захват заложников, похищения человека, бандитизм, преступления, связанные с незаконным оборотом оружия и т.д.

Рассматривая специфику женской преступности, можно заметить, что главенствующее место в структуре женской преступности на протяжении последних лет занимают преступления, относящиеся к группе корыстных посягательств, которая составляет почти 2/3 всей женской преступности.

[1] Добровольская Е.В. Современное состояние исследований о женской преступности в отечественной юридической науке // Ученые записки. Памяти Е.В. Добровольской. Т. 40 / Отв. ред. д.ю.н., проф. Е.И. Дулимов. Ростов-на-Дону: Изд-во ДЮИ. 2013. – С.119.

Анализирую ситуацию женской преступности, относящейся к совершению корыстных преступлений, большую часть составляют преступления против собственности (44,8%), далее идут преступления в сфере экономической деятельности (19,1). Наиболее часто встречающимися, являются преступления против собственности, а именно кража.

Поэтому, можно сделать выводы, что женская преступность постоянно возрастает и развивается вместе с нашим современным Российским государством.

Если говорить о характеристике личности преступника, то она очень своеобразна и специфична. Проведя многократные исследования, ученые криминологи пришли к выводу, что значительную часть преступлений из зафиксированных преступлений, совершенных женщинами, женщины совершают, находясь уже в зрелом возрасте. Женщина подвержена эмоциональному стрессу из-за неблагоприятной домашней обстановке, регулярный террор со стороны членов семьи, все это является причиной совершения в дальнейшем женщиной противоправных деяний.

Ученые выяснили, что более половины женщин, совершивших преступления составляют лица, возраст которых более 30 лет. Исходя из того, что жизненная активность женщины приходится на возраст 30-49 лет, становится ясным, что, с одной стороны, криминальное поведение объясняется возможностями, полученными женщинами в условиях профессиональной, должностной деятельности, а с другой, неспособностью противостоять неудачами в различных сферах жизнедеятельности[1].

На фоне снижения показателей доли несовершеннолетних (14-15, 16-17 лет) настораживает возрастание доли женщин, совершающих преступления, возраст которых не превышает 18-29 лет. Именно в этом возрастном диапазоне большая часть женского населения заканчивает учебу, заводит семью, детей. И, к сожалению, на совершение преступлений их толкает неблагоприятная

[1] Ильченко О.Ю., Хорошилова А.А. Криминологическая характеристика женской преступности // Криминология: вчера, сегодня, завтра, 2014. № 26. - С. 67.

обстановка в семье.

Женщины в возрасте 30-40 лет чаще, чем молодые женщины становятся одинокими, конфликты в семье приводят к распаду супружеских отношений, также именно в том возрасте женщины проявляют наибольшую рабочую активность, которая приводит к повышению по работе, назначению на вышестоящую должность.

Было отмечено, что более половины женщин, которые решились на преступление, находились в законном браке. Также отмечается, что женщины, которым удалось избежать наказания, как правило, сохраняли свои семьи. Гораздо хуже складывалась ситуация у женщин, которые были лишены свободы. Мужчины довольно-таки быстро обзаводились новыми семьями, что еще хуже сказывалось на психоэмоциональном состоянии женщины-преступницы.

Между прочим, очень любопытным фактом является то, что среди женщин, которые совершили преступление, очень высока доля женщин с высшим или средне специальным образованием. Данный факт отражает всю опасность нарастания женской преступности.

Если сравнить сведения о числе судимостей мужчин и женщин, то можно обнаружить тенденцию: при небольшом числе судимостей доля мужчин значительно превышает долю женщин, но в группах с большим числом судимостей их удельный вес выравнивается. Так, при наличии пяти судимостей мужчин оказалось 5,7%, женщин – 4,2%, шести судимостей – соответственно 3,6% и 2,9%, семи судимостей – 1,4% и 1,3%, восьми – 0,3% и 0,6%[1] и т.д.

При изучении личности женщин-преступниц можно выделить следующие основные типы:

Особо злостный тип женщин - характеризующийся пренебрегаем ценностно-нормативной системы общества и государства в целом, активностью в момент совершения преступления, комплексом антиобщественных взглядов, и отражающий осознанную готовность к общественно опасным

[1] Ильченко О.Ю., Хорошилова А.А. Указ.соч. - С. 68.

противоправным действиям. Если разбираться в данном типе личности, то можно выявить особенность в восприятии преступником окружающего мира. Такая личность с особым негативом относится к окружающим, к жизни, здоровью. Для неё не существует никаких жизненных ценностей и моральных устоев.

Злостный тип – такой тип личности отличается аморфным поведением. Такая преступная личность чаще всего полностью погружается в безнравственную и аморальную жизнь, наиболее часто это выражено в форме алкоголизма и наркомании.

Привычный тип личности отличается агрессией, направленностью на совершение преступления. Такие женщины, как правило, эгоистичны, эгоцентричны. Они осознанно идут на совершение преступления. Их психически-эмоциональный фон нестабилен.

Случайный тип характеризуется отсутствием направленности на совершение преступления. Такой тип не является наиболее опасным. Такие женщины чаще всего совершают преступления без определенной подготовки, не преследуя каких либо целей.

Ситуационный тип личности отличает от других отсутствие ярко выраженных стремлений совершения преступления. Женщины такого типа идут на совершение преступления без особого энтузиазма, без конкретных намерений. Ведущим свойством личности преступниц такого подтипа является ослабление чувства долга, критики, расторможенность влечений, снижение нравственного потенциала[1].

Данное исследование позволяет нам более детально изучить личность женщины, совершившей преступление, что в дальнейшем поможет проводить работу по предупреждению преступлений.

[1] Ильин А.В. Анализ психологических причин преступного поведения женщин // Прикладная юридическая психология, 2013. № 4. - С. 31.

2. Причины и условия женской преступности в Южном федеральном округе Российской Федерации

С конца 80-х годов XX в. протекающие в России экономические, социальные, политические, правовые и другие процессы способствовали резкому падению жизненного уровня, сокращению государственного финансирования образования, здравоохранения, культуры, увеличению стоимости коммунального обслуживания, продуктов питания. Страна постепенно перешла от плановой экономики к рыночной[1].

Одной из основных причин, спровоцировавших высокий уровень женской преступности в Южном федеральном округе, стало отсутствие достойной оплаты труда. Например, среднемесячный доход на душу населения в Южном федеральном округе на начало 2014 году составил 26 549, 93 рублей, в то время как тот же средней показатель по всей РФ был 30 400 рублей[2].

И если в самом благополучном по данной характеристике Краснодарском крае и Республике Адыгея среднедушевой денежный доход в месяц фиксируется на отметке 31 591,37 рублей, то в Республики Калмыкии он был всего 13 782,73 рубля, в Волгоградской области – 21 162,4 рублей, в Ростовской области – 24 543,83 рублей, Астраханской области – 23 557,97 рублей[3].

Такое экономическое состояние Российского государства поспособствовало развитию криминогенной ситуации среди женского населения.

При этом 15% населения Российской Федерации относится к категории малоимущих[4], их доходы вообще ниже прожиточного минимума,

---

[1] Волобуева Е.В. Причины и условия женской преступности в южном федеральном округе Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2013. № 10-2. - С. 222-225.

[2] Среднедушевые денежные доходы населения [Электронный ресурс]: оперативные данные по субъектам Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики России: сайт. URL: http://www.ais.np-sr.ru/information/IASE_0V_R19_OVERALL#19/19/OVERALL

[3] Там же.

[4] Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, и дефицит денежного дохода [Электронный ресурс]:уровень бедности // Федеральная служба государственной статистики России: сайт. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51kv.htm

установленного законодательством[1].

Экономические причины являются главным источником социально-психологической напряженности в обществе. Бедность, нищета, отсутствие нормальных условий труда провоцируют ряд негативных последствий.

Кроме того, в Южном федеральном округе довольно высокий уровень безработицы. Так, в Республике Калмыкия каждый седьмой трудоспособный житель – безработный, а в Республике Адыгея, Волгоградской и Астраханской областях – каждый десятый. Такая ситуация просто катастрофична для Южных регионов нашей страны.

Население с высшим образование также является безработным, наличие образования не дает гарантии на хорошую перспективную работу, среди безработных выпускников учебных заведений женщин в два раза больше, чем мужчин[2].

Также следует отметить, что женщины в возрасте 45 лет наиболее подвержены безработице, так как работодатель неохотно принимает на должности лиц, которые находятся в возрастной категории 45 лет и старше.

Наиболее остро стоит вопрос по поводу безработицы в сельской местности, поскольку доля женской части сельского населения значительно преобладает над мужской. Буквально недавно женщины в сельской местности составляли определенный класс, который назывался сельской интеллигенцией и специалистов: агрономов, зоотехников, экономистов, бухгалтеров, учителей, врачей, воспитателей детских садов и т. д. Из-за значительного снижения численности сельских жителей из-за переселения в города многие из них оказались подвержены безработице.

В 2013 году среди выявленных преступников безработных женщин было 14,8%, а к началу 2014 году их стало уже 19%[3].

Таким образом, в государстве ярко проявляется проблема, связанная с

---

[1] Там же.

[2] Прокопенко Е.А. О современном криминологическом подходе к изучению преступности несовершеннолетних женского пола // Труды юридического факультета Ставропольского государственного университета. Вып. 24. - Ставрополь: Сервисшкола, 2010.- С. 86-90.

[3] Российский статистический ежегодник. - М.: Росстат, 2013. - С. 141.

отсутствием у части женского населения возможности легально зарабатывать, чтобы обеспечить себя и свою семью.

Важное значение также играет роль занимаемой территории. Расселение людей на той или иной местности связано с уровнем преступности в определенных регионах[1].

Например, 13% людей из городского населения, отделенных от нормальной жизнедеятельности, это бомжи, бродяги, проститутки. Очевидными последствиями данной проблемой является отчуждение человека от социума, влекущее деформацию личных ценностных ориентации и социальных установок[2].

Ярко выраженной формой антиобщественного поведения женщины является проституция. Данная форма, по нашему мнению, наиболее аморальна, так как проституция влияет на формирование потребностей женщины, форму её общения, оказывает негативное влияние на её мировоззрение, что влечет за собой непоправимые отрицательные последствия. Занятие проституцией унижает честь и достоинство женщины, тем самым женщина в дальнейшем перестает чувствовать себя полноценным членом общества, в котором она живет. Женщина, которая занимается проституцией привыкает, что все конфликтные ситуации можно разрешить исключительно таким антиобщественным способом. Данному вопросу необходимо уделять особое, должное внимание, так как данное противоправное поведение подвергает опасности не только моральную составляющую общество, но и жизнь, здоровье самой женщины.

---

[1] Южный федеральный округ относится к сравнительно плотно заселенным районам России, с одним из самых больших показателей плотности населения. Средняя плотность населения здесь по итогам последней Всероссийской переписи населения – 38,8 человек на 1 кв. км, что в четыре с лишним раза выше, чем в России (8,3 человека на 1 кв. км). См.: Численность населения субъектов Российской Федерации по административно-территориальным единицам [Электронный ресурс]: Всероссийская перепись населения 2013 года // Федеральная служба государственной статистики: сайт. URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm

[2] Южный федеральный округ относится к сравнительно плотно заселенным районам России, с одним из самых больших показателей плотности населения. Средняя плотность населения здесь по итогам последней Всероссийской переписи населения – 38,8 человек на 1 кв. км, что в четыре с лишним раза выше, чем в России (8,3 человека на 1 кв. км). См.: Численность населения субъектов Российской Федерации по административно-территориальным единицам [Электронный ресурс]: Всероссийская перепись населения 2013 года // Федеральная служба государственной статистики: сайт. URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm

Помимо этого, проституция способствует совершению иных преступлений лицами, которые не занимаются проституцией, например, организация притонов, распространение порнографии, вовлечение женщин, занимающихся проституцией в другие виды преступной деятельности.

Проституция опасна тем, что результатами такой деятельности являются заражения ВИЧ-инфекциями, женщины начинают принимать наркотики и могут решиться на иные преступления[1].

Существенным фактором в формирования терпимого общественного мнения к такой форме преступности, как проституция выступает подмена традиционных российских ценностей стереотипами западной культуры[2].

Российское общество не готово к восприятию западной философии жизни, но стремится к ее понимаю, в связи с этим иногда неправильно трактует некоторые ее принципы и жизненные позиции относительно отклоняющегося преступного поведения[3].

Значимым криминогенным фактором маргинальной женской преступности современная криминология признает алкоголизм и наркоманию[4].

На территории Российской Федерации выявлено значительное количество женщин, совершивших преступления в состоянии алкогольного и (или) наркотического опьянения[5]. В южных регионах их количество доходит до четверти от всех осужденных женщин. Это огромные показатели для региона. Среди женщин, совершивших тяжкие насильственные преступления, этот показатель еще выше[6]. Глядя на такие показатели следует задуматься и уделить должное внимание профилактики женского алкоголизма и наркомании.

Но ученые криминологи утверждают, что нельзя устанавливать

---

[1] Степаненко Р.Ф. Преступность лиц, ведущих маргинальный образ жизни, и ее предупреждение: монография. - Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2008.- С. 52.

[2] Алексеева А.П., Бабошкин П.И. Понятие противодействия преступности. // Юристъ-Правоведъ. 2008. № 3(28). - С. 33-35.

[3] Плешаков В.А. Причинно-следственные связи и социальная база преступности / Преступность и общество: сборник научных трудов. - М.: ВНИИ МВД России. 2005. - С. 21; 115–118.

[4] Девиантность и социальный контроль в России (XIX-XX вв.): тенденции и социологическое осмысление/ под ред. Я.И. Гилинского. - СПб., 2013.- С. 12.

[5] Алексеева А.П. Комплексное предупреждение наркотизма среди молодежи на региональном уровне (теоретические и прикладные аспекты): дисс… канд. юрид. наук. Волгоград, 2011. - С. 28.

[6] Бурлакова В. Н., Кропачева Н.М. Криминология. - СПб.: Изд. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, Изд-во юрид. ф-та С.-Петерб. гос. ун-та, 2012. - С. 495.

однозначную связь между социальным неравенством, рыночными отношениями, безработицей и преступностью. Главным является умение человека справиться с той или иной ситуацией, человеку необходимо уметь противостоять всем трудностям.

Также, у женщин часто возникаем депрессионное состояние, когда женщина думает, что никому не нужна, она считает себя менее привлекательной, ее жизненная позиция слабеет и она перестает видеть смысл жизни. Хочу повториться, для женщины огромною роль в поведении играет её психоэмоциональное состояние, женщине необходимо постоянно чувствовать, что она нужна, в ней нуждаются, ее любят. Женщина должна чувствовать себя женщиной, должна ощущать поддержку и заботу.

Делая вывод, необходимо сказать, что значительную роль в расслоении женского общества играет деградация общества, алкоголизм, наркомания, высокий уровень безработицы, нестабильный эмоциональный уровень. Все эти факторы способствуют развитию и стремительному увеличению женской преступности.

3. Профилактика и предупреждение женской преступности

Предупреждение женской преступности лежит в основе решения предупреждения всей преступности. В данное время возникло понимание, что рациональнее предупредить преступление, чем потом наказывать за него, а ведь иногда преступления наносят не поправимый ущерб. На сегодняшний день профилактика преступлений является одним из средств регулирования общественных отношений в целях устранения причин преступности. Предупреждение преступлений включает в себя взаимодействие мер экономико-социального, воспитательного, педагогического, организационного и правового характера. Целью предупреждения преступности является

достижение снижения уровня преступности[1].

Существует такое понятие, как теория предупреждения женской преступности. Это совокупность знаний о действиях по улучшению общественных отношений с целью выявления и нейтрализации причин преступности и условий, которые ей способствуют, а также выявление процессов, обуславливающих рост отдельных видов преступлений; выявление факторов, которые влияют на формирование антиобщественных черт у определенных лиц, влияние на условия их жизни и воспитания, устранение конкретных условий, которые обуславливают совершение преступлений отдельными лицами, определение форм и методов контроля за преступностью.

Необходимо проводить профилактику по предупреждению и пресечению женской преступности. Существует определенный комплекс профилактических мер по предупреждению преступности.

На данный момент такими областями являются жизнедеятельность женщин в производстве и семейно-бытовая сфера. Для улучшения ситуации в производственной сфере необходимо избавить женщин от роли «добытчицы», которая уже почти равноправна с мужской ролью, и необходимо сосредоточить все внимание и силы на семье и детях. Труд женщин не должен вызывать у них усталость и раздражение, а тем более ненависть и стремление бросить ее, попытавшись найти средства к существованию иным путем.

Также особое значение в предупреждении женской преступности имеет помощь семье, в том числе в рамках реализации специальных социальных программ. Одной из мер по предупреждению преступлений совершаемых женщинами, может быть создание федеральных и региональных программ улучшения положения семьи, женщины и ребенка. Особое внимание при этом должно быть направлено на степень удовлетворения потребностей не больших групп, а рассматривать отдельные случаи. Вместе с социальными мерами также необходимо принимать меры криминологического характера, такие как:

[1] Карягина А.В. Женская преступность в РФ: вопросы предупреждения // Актуальные проблемы современной юридической науки и практики: Материалы Международной научно-практической конференции. 17-18 мая 2013 года. – Ростов-на-Дону: ДЮИ, 2013. – С. 113.

выявление неблагополучных семей; установление в них источников негативного влияния на женщину; обнаружение и устранение факторов бытовой конфликтности; оказание социальной помощи семьям, в которых низкий уровень материального обеспечения; организацию работы телефонов доверия; создание помещений для временного проживания женщин, которые подверглись насилию[1].

Что касается социальной среды, то здесь особую роль по формированию общественного сознания, нравственных представлений и общественных ценностей играют СМИ. В наше время, деятельности СМИ накладывает во многом отрицательный отпечаток на нравственность людей. СМИ все чаще и чаще преподносит нам информацию на подобии европейской информации, но наше общество не может достаточно четко и правильно воспринимать такую информацию, в связи с чем у российского гражданина формируется неправильное представление об окружающей действительности.

Однако, государство ведет профилактическую работу с женским населением и старается обеспечить женщин работой. Существуют многочисленные профсоюзы в состав которых входят исключительно женщины. На таких собрания женщины обмениваются соответствующим опытом работы, помогают друг другу в различных вопросах.

Женщины наиболее уязвимая категория людей в отличие от мужского населения, которые нуждаются в поддержке. От состояния женщины зависит и жизнь её детей. Если женщина ведет аморальный антиобщественный образ жизни, то и ее дети будут подвержены отрицательному воздействию данного поведения.

Основная тяжесть по осуществлению социально-профилактических мероприятий по предупреждению женской преступности ложится на органы внутренних дел (далее ОВД).

ОВД постоянно ведут борьбу с женской преступностью. Они проводят

[1] Бартасюк А. А., Контанистов И.В. Основные направления предупреждения женской преступности: актуальные проблемы и перспективы развития // Ученые заметки ТОГУ, 2013. Т. 4. № 4. - С. 539.

профилактические беседы с женщинами, выявляют наиболее подверженных совершению преступлений женщин, для этого участковый уполномоченный на отведенном ему участке проводит различные разъяснительные работы с данной категорией граждан. ОВД озабочены и заинтересованы в ликвидации женской преступности в целом. Так как они понимают, что женская преступность отражается на детях, а значит есть вероятность, что в дальнейшем дети будут способны совершить преступление[1].

Но для того, чтобы проводить все работы с населением необходим высокопрофессиональный уровень подготовки работников ОВД, осуществляющих профилактику женской преступности. Естественно, возникает потребность в научном осмыслении практики, разработке пособий, учебно-методических рекомендаций. Данная линия должна проводиться как можно быстрее, поскольку время, упущенное правоохранительными органами, будет работать на повышение уровня преступности.

Невозможно обойти вниманием и вопрос подготовки кадров для работы в системе женских исправительных учреждений, в том числе и колониях для несовершеннолетних.

Наиболее значимой составляющей является борьба с алкоголизмом и наркоманией. Ведется постоянная профилактика, создаются специализированные объединения, в которых женщин учат жить и радоваться жизни без наркотиков и алкоголя.

Но для более эффективной работы, сотрудникам ОВД приходится разрабатывать целый комплекс мер профилактических работ по выявлению наиболее уязвимой категории женщин.

Меры по предупреждению и предотвращению преступлений, совершаемых женщинами, подразделяются на ряд взаимосвязанных групп:

1. Долговременные. Такие меры связанны с необходимостью разработки национальной программы по положению женщин в обществе,

[1] Бартасюк А.А., Червоненко С.В. Проблемы структуры и динамики женской преступности // Ученые заметки ТОГУ, 2013. Т. 4. № 4. - С. 558.

направленные на улучшение всех сфер жизни женщины и совершенствование психоэмоционального климата в обществе;

2. анализ обстановки на производстве, в семье, быту с целью выявления факторов, которые могут повлиять на женщину и подвигнуть её на совершение преступления;

3. меры, направленные на предотвращение преступлений со стороны женщины;

4. меры, направленные на предотвращение различных противоправных деяний, совершаемых женщинами;

5. оказание помощи женщинам как физической, так и психологической, отбывающим или отбывшим срок за совершение преступления. Дальнейшая помощь в их адаптации в обществе.

Таким образом, в профилактической работе с женщинами, которые могут совершить преступление, необходимо в первую очередь понимание причин, мотивов и факторов, которые могут толкнуть женщину на совершение безнравственного поступка или уголовно наказуемого деяния.

Заключение

Проанализировав статистические данные, научную литературу, мнение авторов по изучаемому вопросу, динамику развития женской преступности, можно сказать, что женская преступность постоянно развивается и приобретает все новые и новые формы своего проявления.

Изучаю данную тематику, можно заметить, что преступления, совершаемые женщинами имеют ряд особенностей, а именно: способ совершения преступления, характер совершения преступления, орудие преступления, последствия совершения преступления, сфера в которой совершаются преступления, состояние женщины на момент совершения преступления. Все это характерные особенности, относящиеся к проблеме изучения женской преступности в целом.

Как уже говорилось выше, женщина-существо эмоциональное и наиболее

подвержено к нервным потрясениям, изменению психологического состояния. Женщина наиболее уязвима в этом смысле, нежели мужское население. Такая особенность, также является причиной совершения преступления со стороны женщины и этой особенности принадлежит немало изучений, как со стороны ученых криминологов, так и со стороны врачей.

Говоря о работе по предупреждению преступлений, совершенных женщиной, то здесь необходимо проработать все сферы жизнедеятельности, в которых задействована женщина. Также самой главной сферой жизни женщины является ее семья. Если в семье напряженная обстановка, негативное воздействие на женщину, то и у женщины начинается негативное восприятие окружающего ее мира, в дальнейшем формируется преступный тип личности. Трудно не обратить внимание на мысль ученого Ю.М. Антоняна, который считает, что семья, включая ребенка в свою эмоциональную матрицу, обеспечивает тем самым первичную, но чрезвычайно важную социализацию, т.е. «через себя» вводит его в структуру общества. Таким образом можно сказать, что состояние родителей в семье, их взаимоотношения, напрямую сказываются на детях. В дальнейшем дети могут просто отдаляться от родителей, формируя в себе психологические комплексы, но не ест хорошо для душевного состояния ребенка и в дальнейшем это может отрицательно сказаться на жизни ребенка в целом. Такое отдаление может принять форму стойкого дезадаптивного существования.[1]

К сожалению, в настоящее время, семья сталкивается с множеством проблем, которые не в состоянии решить самостоятельно. Это и экономическая нестабильность в стране, несовершенство российского законодательства, большая безработица, бесправность человека в обществе. Эти проблемы, естественно, структурируются по основным функциям семьи: экономическим, демографическим, социально-психологическим и социально-культурным.[2]

Также благосостояние многих семей в наше время, к сожалению,

[1] Антонян Ю.М. Преступность среди женщин. - М., 2013. - С. 111.

[2] Концепция государственной программы улучшения положения женщин, семьи, охраны материнства и детства // Социально-экономические проблемы народонаселения. - М.: РАН, 2010. - С. 17-19.

понижается, а не повышается, что отрицательно сказывается на психологическом климате в семье. Низкий уровень жизни способствует негативной обстановке в семье. Женщины озабочены не воспитанием детей, а попытке заработать финансы для обеспечения жизни. В таких случаях дети будут предоставлены сами себе. Без повышения уровня благосостояния народа не следует всерьез рассчитывать на снижение преступности вообще и женской в том числе.[1]

Еще одной составляющей является отсутствие необходимой инфраструктуры населения. Необходимо создавать различные центры, направленностью которых будет помощь женщинам, попавшим в трудную жизненную ситуацию. В таких центрах должны работать квалифицированные врачи, педагоги, психологи. Помощь должна быть оказана не только женщинам, но и детям. Психологическая помощь женщинам необходима. Многие женщина в период кризисной ситуации в семье, зачастую не могут самостоятельно справиться с такого рода проблемой. Государство должно заботиться о своих гражданах и стараться создать все условия, для благоприятной обстановке, которая должна окружать людей, особенно женщин.

На наш взгляд, что при реализации даже части указанных мероприятий в какой-то степени будет способствовать снижению уровня женской преступности в исследуемом регионе[2].

Нельзя не обратить внимания на проблему детоубийства матерями. М.А. Махмудов является автором многочисленных работ по данной проблематике.

При рассмотрении криминологической картина убийств матерью новорожденного ребенка в Республике Дагестан позволяет определить основные направления профилактического воздействия, заострить внимание на наиболее важных социальных явлениях и процессах, которые происходят в обществе в настоящее время. Наиболее серьезной задачей в современных условиях является борьба с женской преступностью.

---

[1] Антонян Ю.М. Указ. соч. - С. 219.

[2] Колесникова Ю.С. Детерминация женской преступности и методы борьбы с нею // Актуальные вопросы современной науки, 2013. № 29. - С. 282.

Если обратить внимание на исследования ученых других регионов, то следует заметить, что за последние пять лет значительно выросло число регистрируемых преступлений, как совершаемые женщинами, так и участвующих в их совершении.

По утверждению И.И. Карпеца[1], истоки повышенной жестокости преступности женщин следует искать в общей ситуации озлобления, в которой пребывает наше общество, в разрушении и падении нравственных ценностей, разочаровании жизнью и социальным строем. Однако надо искать и внутренние причины формирования женской психологии в современных условиях.

В заключении хочется отметить, что теме женской преступности необходимо уделять особое внимание, так как при неблагоприятных условиях, которые окружают женщину, в первую очередь страдания испытывают ее дети, чья психика еще не устойчива и для кого становится нормальным в дальнейшем напряжённые отношения с окружающими. Я считаю, что государство должно уделять больше внимания проблеме женской преступности, проводя необходимые меры по предупреждению. Женскую преступность невозможно искоренить полностью, но необходимо постараться свести до минимума.

Библиографический список

1. Алексеева А.П., Бабошкин П.И. Понятие противодействия преступности // Юристъ-Правоведъ. 2008. № 3(28). - С. 33-35.

2. Алексеева А.П. Комплексное предупреждение наркотизма среди молодежи на региональном уровне (теоретические и прикладные аспекты): дисс… канд. юрид. наук. Волгоград, 2011.- 225 с.

3. Антонян Ю.М. Преступность среди женщин. - М., 2013. – 256 с.

4. Бартасюк А. А., Контанистов И.В. Основные направления предупреждения женской преступности: актуальные проблемы и перспективы развития // Ученые заметки ТОГУ, 2013. Т. 4. № 4. - С. 539-547.

5. Бартасюк А.А., Червоненко С.В. Проблемы структуры и динамики

[1] Карпец И.И. Преступность: иллюзии и реальность. - М., 2013. - С. 143.

женской преступности // Ученые заметки ТОГУ, 2013. Т. 4. № 4. - С. 558-563.

6. Бурлакова В. Н., Кропачева Н.М. Криминология. - СПб.: Изд. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, Изд-во юрид. ф-та С.-Петерб. гос. ун-та, 2012. - С. 554 с.

7. Волобуева Е.В. Причины и условия женской преступности в южном федеральном округе Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2013. № 10-2. - С. 222-225.

8. Гилинский Я.И. Девиантность и социальный контроль в России (XIX-XX вв.): тенденции и социологическое осмысление. - СПб., 2013.- 384с.

9. Добровольская Е.В. Современное состояние исследований о женской преступности в отечественной юридической науке // Ученые записки. Памяти Е.В. Добровольской. Т. 40 / Отв. ред. д.ю.н., проф. Е.И. Дулимов. Ростов-на-Дону: Изд-во ДЮИ. 2013. – 298 с.

10. Ильин А.В. Анализ психологических причин преступного поведения женщин // Прикладная юридическая психология, 2013. № 4. 356 с.

11. Ильченко О.Ю., Хорошилова А.А. Криминологическая характеристика женской преступности // Криминология: вчера, сегодня, завтра, 2014. № 26. - С. 67-70.

12. Карпец И.И. Преступность: иллюзии и реальность. - М., 2013. - 432 с.

13. Карягина А.В. Женская преступность в РФ: вопросы предупреждения // Актуальные проблемы современной юридической науки и практики: Материалы Международной научно-практической конференции. 17-18 мая 2013 года. – Ростов-на-Дону: ДЮИ, 2013. 256 с.

14. Колесникова Ю.С. Детерминация женской преступности и методы борьбы с нею // Актуальные вопросы современной науки, 2013. № 29. - С. 282-289.

15. Концепция государственной программы улучшения положения женщин, семьи, охраны материнства и детства // Социально-экономические проблемы народонаселения. - М.: РАН, 2010. - С. 17-19.

16. Озерова К.И., Кондря Т.И. Исследование женской преступности в

современной России // Инновации в науке, 2014. № 2. - С. 5-9.

17. Плешаков В.А. Причинно-следственные связи и социальная база преступности / Преступность и общество: сборник научных трудов. - М.: ВНИИ МВД России. 2005. - С. 21; 115–118.

18. Прокопенко Е.А. О современном криминологическом подходе к изучению преступности несовершеннолетних женского пола // Труды юридического факультета Ставропольского государственного университета. Вып. 24. - Ставрополь: Сервисшкола, 2010.- С. 86-90.

19. Российский статистический ежегодник. - М.: Росстат, 2013. – 717 с.

20. Среднедушевые денежные доходы населения [Электронный ресурс]: оперативные данные по субъектам Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики России: сайт. URL: http://www.ais.npsr.ru/information/IASE_0V_R19_OVERALL#19/19/OVERALL (дата обращения: 16.03.2014г.)

21. Степаненко Р.Ф. Преступность лиц, ведущих маргинальный образ жизни, и ее предупреждение: монография. - Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2008.- С. 52.

22. Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, и дефицит денежного дохода [Электронный ресурс]:уровень бедности // Федеральная служба государственной статистики России: сайт. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51kv.htm (дата обращения: 16.03.2014г.)

23. Южный федеральный округ относится к сравнительно плотно заселенным районам России, с одним из самых больших показателей плотности населения. Средняя плотность населения здесь по итогам последней Всероссийской переписи населения – 38,8 человек на 1 кв. км, что в четыре с лишним раза выше, чем в России (8,3 человека на 1 кв. км). См.: Численность населения субъектов Российской Федерации по административно-

территориальным единицам [Электронный ресурс]: Всероссийская перепись населения 2013 года // Федеральная служба государственной статистики: сайт. URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/ perepis 2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 16.03.2014г.)

24. Южный федеральный округ относится к сравнительно плотно заселенным районам России, с одним из самых больших показателей плотности населения. Средняя плотность населения здесь по итогам последней Всероссийской переписи населения – 38,8 человек на 1 кв. км, что в четыре с лишним раза выше, чем в России (8,3 человека на 1 кв. км). См.: Численность населения субъектов Российской Федерации по административно-территориальным единицам [Электронный ресурс]: Всероссийская перепись населения 2014 года // Федеральная служба государственной статистики: сайт. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 16.03.2014г.)