



ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции**

29-30 ноября 2013 г.

Часть 1

Уфа
РИЦ БашГУ
2013

УДК 00(082)
ББК 65.26
О 34

Редакционная коллегия:

Сукиасян А.А. к.э.н., ст. преп. (отв. редактор);

Юсупов Р.Г., д-р ист. наук, профессор;

Овакимян Г.Д., д-р пед. наук, профессор;

Общество, наука и инновации: сборник статей Международной
О 34научно-практической конференции. 29-30 ноября 2013 г.: в 4 ч. Ч.1 / отв.
ред. А.А. Сукиасян. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. – 282 с.
ISBN 978-5-7477-3386-2

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «Общество, наука и инновации», состоявшейся 29-30 ноября 2013 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-7477-3386-2

© БашГУ, 2013
© ООО «Аэтерна», 2013

УДК 332.873.2

В. Ю.Абуфаттахова

магистрант, Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, г. Белгород

М. В.Всяких

канд. экон. наук, доцент Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Наиболее остро в настоящий момент стоит проблема управления и урегулирования дебиторской задолженностью в жилищно-коммунальном хозяйстве России. Низкая дисциплина и платежеспособность потребителей услуг жилищно-коммунального сектора экономики вызывают значительный рост объемов дебиторской задолженности, который приводит к росту кредиторской задолженности, что, в свою очередь, тормозит реформирование отрасли, лишает ее инвестиционной привлекательности и одновременно приводит к росту дебиторской задолженности в смежных отраслях, прежде всего, топливно-энергетического комплекса [2].

Проблема неплатежей за жилищные и коммунальные услуги всегда была очень болезненной для предприятий жилищно-коммунального хозяйства (далее — ЖКХ). В настоящее время их заинтересованность в своевременном поступлении платежей особенно актуальна из-за изменения системы финансирования, сопровождающегося повышением ставок и тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения и снижением уровня бюджетных дотаций.

Задолженность россиян за услуги ЖКХ имеет серьезные масштабы.

По итогам 2012 г. объем задолженности в отрасли ЖКХ составил 569 млрд руб., что представлено в таблице 1 в разрезе федеральных округов.

По данным Минрегиона России, долг предприятий ЖКХ только за потребленные энергоресурсы по состоянию на 1 апреля 2013 года составил 136,5 млрд руб., а рост задолженности за минувший год составил 28%.

По данным коллекторского агентства «Национальная служба взыскания», по итогам первого полугодия 2013 года общий объем задолженности за ресурсы и услуги ЖКХ в России оценивается в 736 млрд руб. При этом задолженность населения (без учета долга управляющих компаний перед поставщиками) составляет порядка 146 млрд руб.

Оценка касается только задолженности конечных потребителей (населения, управляющих организаций, прочих юридических лиц, включая промышленный сектор).

Таблица 1

**Распределение задолженности перед предприятиями в сфере ЖКХ
на конец 2012 г по федеральным округам**

Федеральный округ	Общая задолженность, млрд руб.	В том числе население, млрд руб.
Уральский	114	17
Приволжский	110	21
Центральный	102	26
Северо-Западный	81	15
Северо-Кавказский	52	11
Сибирский	50	9
Южный	45	10
Дальневосточный	15	4
Всего	569	113

Аналитики отмечают несколько причин возникновения задолженности за услуги ЖКХ. Основной из них является низкий уровень платежной дисциплины всех групп абонентов [3].

В отношении коммунальных услуг многие потребители избрали позицию как можно большей отсрочки погашения задолженности и это определяется сохранившимися еще с советских времен политическими лозунгами о том, что энергоресурсы это и так общее достояние, нынешние тарифы несправедливы и, следовательно, за тепло, электричество и газ можно не платить.

Попытки взыскания просроченной задолженности силами и ресурсами поставщиков показали, что была взыскана крайне незначительная часть задолженности, остальное либо до сих пор находится на стадии судебного и исполнительного производства. При этом для ресурсоснабжающими организациями к проблемам неплатежей добавляется рост издержек, связанный с отвлечением ресурсов компаний на непрофильную деятельность.

Несовершенная система учета поставленных ресурсов и недостаточный уровень оснащенности, прежде всего, жилищного фонда, современными приборами учета вызывают риск неучтенного потребления в значительных объемах.

Среди прочих факторов, влияющих на эффективность управления дебиторской задолженностью со стороны предприятий ЖКХ можно обозначить следующие:

- историю развития региона;
- особенности инфраструктуры;
- климатические зоны;
- ментальность потребителей;
- географические особенности местности;
- уровень доходов населения на рассматриваемой территории.

Новый порядок расчета платежа за потребленные услуги ЖКХ, в соответствии с которым услуги, потребляемые в процессе использования общедомового имущества, оплачиваются отдельно от услуг, предоставляемых в квартире (постановление Правительства РФ от 6 мая 2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»), также не смог существенным образом повлиять на рост задолженности по оплате коммунальных услуг [1].

В связи с этим управляющие компании вынуждены воздействовать на недобросовестных жильцов, используя при этом различные методы.

В борьбе с должниками управляющие компании и товарищества собственников жилья прибегают к разнообразным способам, среди которых следующие.

Размещение списка должников на доске объявлений. Такая мера призвана оказать психологическое влияние на неплательщиков, но не всегда оказывается действенной.

Начисление неустойки. В соответствии с ч. 14, ч. 14.1 ст. 155 Жилищного кодекса Российской Федерации (далее — ЖК РФ), жильцы, несвоевременно и (или) не полностью оплатившие предоставленные коммунальные услуги, должны уплатить пеню в размере 1/300 ставки рефинансирования Банка России за каждый день просрочки.

Ограничение или приостановление оказания коммунальных услуг. Нередко управляющие организации прибегают к такой мере воздействия на должников, как отключение услуг ЖКХ (поквартирное либо всего дома). Потребителю обязательно должно быть направлено письменное предупреждение о возможности ограничения или прекращения оказания той или иной услуги, а возобновление ее предоставления осуществляется в течение двух дней с момента полного погашения задолженности. Если эта мера не привела к желаемому результату, следующим шагом может явиться обращение к контролирующим органам (жилищная инспекция, Роспотребнадзор, прокуратура) либо в суд.

Передача задолженности коллекторским агентствам. Случаи заключения договоров с коллекторскими фирмами о взыскании с населения долгов по ЖКХ не так уж многочисленны, но тем не менее встречаются и уже зафиксированы в судебной практике (например, постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 13 августа 2012 г. № 08АП-4820/12, постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 10 января 2012 г. № 13АП-9737/1). При этом в случае доказанности факта наличия долга при обращении коллекторского агентства в суд решение нередко выносится в пользу истца (см., например, кассационное определение судебной коллегии по гражданским делам Камчатского краевого суда от 16 июня 2011 г. по делу № 33-787/2011).

Выселение из квартиры. Такая радикальная мера применяется в настоящее время только в отношении нанимателей квартир по договору социального найма и только в судебном порядке (ст. 90 ЖК РФ). Размер задолженности не имеет значения, основанием для выселения является факт неуплаты без уважительных причин платежей за жилое помещение и коммунальные услуги более чем за шесть месяцев.

Таким образом, в обеспечении погашения дебиторской задолженности перед предприятиями ЖКХ значительную роль играют сложившиеся региональные обстоятельства: устоявшаяся система расчетов с поставщиками ресурсов, политика и политическая воля местных властей, наличие ответственных управляющих организаций и ТСЖ.

Список использованной литературы:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (ЖК РФ) [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. — [М., 2008]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/law/12038291-000.htm> (20.11.2013).
2. Постановление Правительства РФ от 6 мая 2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в

многоквартирных домах и жилых домов» [Электронный ресурс]: // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2011]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12186043/> (20.11.2013).

3. «ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера» [Электронный ресурс]: электрон. журн. 2012. № 10. URL: <http://www.gkh.ru/journals/9133/79377/> (дата обращения: 20.11.2013)

4. URL: <http://www.liveinternet.ru/users/3790905/post289523464/>

© В.Ю. Абуфаттахова, М.В. Всяких, 2013

УДК 338

И.Б. Александрова

канд. философ. наук, доцент, преподаватель
Нижегородского государственного университета
им. Н. И. Лобачевского г. Н. Новгород. Российская Федерация

В.Г. Фролов

канд. экон. наук, доцент, преподаватель
Нижегородского государственного университета
им. Н. И. Лобачевского г. Н. Новгород. Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Организации, добивающиеся успеха, отличаются главным образом тем, что имеют более динамичное и эффективное управление. Вопросы эффективного управления вызвали интерес людей с давних времен, однако систематическое, целенаправленное их изучение началось с середины XIX столетия инженером-механиком Ф. У. Тейлором. Тем не менее до сих пор у ученых и специалистов не существует единогласия по поводу того, какой метод управления является наиболее эффективным. Вопрос выбора эффективного метода управления особенно остро встал в последние годы. Возникшие на рубеже 1970-1980-х годов застойные явления в общественном производстве самым непосредственным образом были связаны с серьезными изъянами в управлении, прежде всего, в работе с кадрами. Командный стиль управления был вездесущим стилем в управлении социалистическими предприятиями или коллективами, так как страна постоянно вела битву за план. А где битва, там приказ, а где приказ, там беспощадность к человеку, подчиненному. Командный стиль управления требовал особых психологических и правовых установок. Руководитель должен был уметь пользоваться властью и не имел права высказывать сомнения в безупречности линии своего поведения. Такова была изначальная «Этическая» основа нашего руководителя со времен революции.

Администрирование стало главным методом на годы и десятилетия. Многие хозяйственные и общественные деятели тяготели к волевым методам, а потому не владели культурой управления, методами социального нормирования, морального стимулирования, межличностного общения. Надо признать, что сами обстоятельства благоприятствовали утверждению подобного образа мышления: сложившаяся система отношений вселяла уверенность в непогрешимости выбранного стиля

управления, а также непоколебимости своего служебного положения. Планово-административная система привела к тому, что во многих случаях сама система отторгала квалифицированных управленцев, поощряя иной тип руководителей - неукоснительно выполняющих директиву «сверху» и жестких к подчиненным.

Человечество изобрело две важные вещи для удовлетворения своих потребностей и развития – это технология и организация. Первая – интенсивное производство, совершенные машины, экономия ресурсов, увеличения количества производимых благ. Второе – возможность создать и совершенствовать производство, организовать “человеческое использование человеческих существ”, постоянно и устойчиво развиваться. Создание эффективных организаций и социальных инноваций явилось основой менеджмента.

Статистика показывает, что с 1000 г. по 1900 г. темп роста выработки национального дохода на Земле почти не менялся и был около 0,1% в год. Начиная с 1900 г., появления менеджмента этот показатель стал быстро расти, и менеджмент определил экономический прогресс в развитых странах. Европа смогла приблизиться к США по выработки национального дохода благодаря интенсивным вложениям капитала в образование и управление. Управление в конце XX в. стало источником прогресса.

Новая философия управления требует ориентации на потребительский спрос, проведения маневренной научно-технической, инновационной и рыночной политики, стремления к нововведениям. Специалисты полагают, что каждая фирма вне зависимости от ее размера должна иметь определенные цели, которые оправдывали бы ее существование в обществе. Управление усиливает адаптивность, конкурентоспособность бизнеса.

Современная (или новая) организация — это реакция на динамичные перемены, непрерывно меняющиеся технологии и неопределенность внешней среды. Современный подход к организации заключается в сбалансированном сочетании человеческих ценностей, организационных изменений и непрерывной адаптации к изменениям внешней среды.

Известно, что технологии не инвариантны по отношению к среде, в которой они применяются, поэтому прямое использование принципов менеджмента, выросшего на основе западной культуры в российских условиях не всегда эффективно. Опыт показывает, что примерно 60% инструментария менеджмента работают на российских предприятиях.

Эффективность управления определяется сейчас не столько «жестокими» производственными факторами, (капитал, природные ресурсы), сколько «мягкими» (уровень общественной культуры, образования, менталитета) факторами.

$$E=A * K^{\alpha} * L^{\beta} * U^{\gamma} * M^{\delta} * Q^{\eta}(1.)$$

Эти факторы U, M, Q играют особую роль в российском менеджменте, поскольку менеджмент, как показал проведенный кафедрой МиПИ опрос руководителей предприятий-баз практики студентов, играет наиболее важную роль в управлении. Данные отражены в таблице 1.

Таблица 1- Влияние факторов на поведение руководителей

Фактор	Порядок	Маркетинг	Команда сов. Менеджеров	Сбыт	Мотивация Менталитет	Организационная культура	Нацелена на Развитие
% ответов	51%	38%	37%	65%	68%	27%	16%

Из данных таблицы видно, что на принятие управленческого решения влияют особенности российского менталитета.

Процессы привлечения инвестиций для промышленных предприятий из различных источников разнообразны и могут быть сложными. Причем проблема сводится не только к тому, чтобы получить деньги, а к тому, чтобы получить экономически выгодный источник инвестирования, соответствующий нуждам предприятия. Предприятие должно научиться определять свои инвестиционные потребности для сохранения конкурентоспособной позиции и привлекать инвестиционные ресурсы, как из внешних, так и из внутренних источников. При этом необходимо стремиться поддерживать экономически выгодный уровень ресурсного обеспечения при минимальной стоимости капитала для предприятия. Временная стоимость денег должна являться основой для понимания всех типов ресурсного обеспечения инвестиций.

Рациональное формирование инвестиционных ресурсов, эффективное управление и адаптация предприятия к постоянно меняющимся факторам внешней среды, могут быть достигнуты при использовании методов и инструментария инвестиционного инжиниринга

Экономические методы управления оказывают сильное, но косвенное воздействие на систему производства и не охватывающие со всех сторон деятельности управляемого объекта. Для решения многих вопросов необходима организаторская и распорядительская дисциплина, которая рассматривается как административные (организационно-распорядительные) методы управления. Административные методы управления неразрывно связаны в организации со стилем руководства на предприятии или в организации.

В Толковом словаре по управлению сказано: «Стиль управления - совокупность наиболее характерных и устойчивых методов решения задачи и проблем, используемых руководителями организаций и предприятий в своей практической деятельности». Целый ряд ученых дают другое толкование стиля руководства – это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить к достижению стилей организации. Следовательно, стиль – совокупность приемов и методов работы руководителя в его повседневной деятельности; манера поведения по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить их к достижению целей организации. Стиль руководства связан с качествами и характерными чертами руководителя, является его профессиональной характеристикой.

Однако изучение только личных качеств дало противоречивые результаты. Обнаружилось, что «человек не становится руководителем только благодаря тому, что обладает некоторым набором личных свойств», а структура личных качеств руководителя должна соотноситься с личными качествами, деятельностью и задачами его подчиненных. Исследования показали, что в эффективности руководства значительную роль играют ситуационные факторы, которые, например, включают потребности и личные качества подчиненных, характер задания, требования и воздействие среды, имеющуюся у руководителя информация. На практике это означает, что руководитель-лидер должен по-разному вести себя в различных ситуациях, а привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказывать на них влияние и побуждать к достижению целей организации, - это и есть стиль руководства персоналом.

На формирование стиля заметно влияют характер функций организации, половозрастная структура коллектива и т.п. Нельзя также не считаться с характером сложившихся в нем формальных и неформальных взаимоотношений, его традициями и ценностными ориентациями. Непосредственное воздействие на стиль руководства оказывают индивидуальные характеристики руководителя: физиологические (пол, здоровье, возраст); психологические (эмоциональность, смелость, властность, упорство, харизма); интеллектуальные (образованность, инновационность, гибкость мышления, знание дела, принципиальность); деловые (предприимчивость, речевая развитость, честность, ответственность, работоспособность, тактичность, уверенность). Стиль руководства в значительной степени определяет результаты деятельности предприятия и организации.

В жизни каждому из нас приходилось сталкиваться с проявлением всех стилей: либерального, авторитарного, демократического, смешанного. И не всегда они выступают в чистом, «академическом» виде.

Во-первых, нередко случаи, когда форма и содержание действий руководителя далеко не совпадают между собой. Авторитарный по сути своей руководитель внешне ведет себя достаточно демократично. Возможен и обратный вариант: вполне демократичный по внутреннему своему содержанию руководитель внешне выглядит автократом. Он недостаточно воспитан, не приобрел соответствующих манер, порой грубоват в общении с коллегами. Во-вторых, существенный момент связан с тем обстоятельством, что в чистом виде тот или иной стиль руководства в каком-то конкретном эпизоде организационной жизни может себя и не обнаружить. Он обусловлен рядом социально-психологических факторов, которые с неизбежностью приходится иметь в виду руководителя, а именно: специфику ситуации, своеобразие решаемых задач, квалификацию и работанность членов коллектива, их личные особенности и т.п.

Совершенно очевидно, что ситуации, характеризующиеся экстремальностью условий, даже от очень демократичного руководителя потребуют жесткости в управлении группой. В то же время спокойное течение событий способно побудить и самого отъявленного автократа к более «мягким» формам руководства. Ясно также, что для управления людьми, имеющими высокую квалификацию, большой опыт совместной работы и достаточный уровень сплочения, потребуются иные методы и формы управления, нежели в том случае, когда руководитель взаимодействует с людьми, чьи индивидуальные и групповые показатели носят диаметрально противоположный характер.

Для диагностики стиля руководства было выбрано подразделение ОАО «Волжский хлеб», которое является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется непосредственно коммерческому директору (отдел сбыта). В экспериментальном исследовании приняли участие сотрудник отдела сбыта в количестве 30 человек: 23 женщины и 7 мужчин, а также сами руководители: А.В.Смирнов, С.В.Анисимов, Д.В.Кузнецов. Сотрудник в свое время были в подчинении у каждого из трех руководителей. Исследование проводилось следующим образом: члены коллектива по тесту «Определение Вашего стиля управления» оценивали доминирующий стиль руководства каждого из руководителей (авторитарный, демократический, либеральный). По методике Роберта Шо «Измерение императивов доверия» члены коллектива определяли уровень доверия и атмосферы группы. По методике «Эффективность

лидерства» руководители оценивали свою практическую деятельность в роли лидера с точки зрения ее потенциальной эффективности.

Результаты первого исследования приведены в таблице 2.

Таблица 2- Сравнительные результаты по определению стиля правления

Стиль руководства	А.В.Смирнов	С.В.Анисимов	Д.В.Кузнецов
Попустительский	5,9	67,1	6,4
Директивный	5,6	6	79,6
Коллегиальный	69,4	42,7	10,3

Результаты исследований показывают, что у всех трех руководителей разные стили руководства. У А.В.Смирнова преобладающим является коллегиальный стиль руководства, при котором требовательность и контроль сочетаются с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины; руководителю свойственно стремление делегировать полномочия и разделить ответственность, демократичность в принятии решения, профессиональная компетентность, высокие организаторские качества, создание благоприятного морально-психологического климата в коллективе. У С.В.Анисимова проявляется попустительский стиль руководства, основными проявлениями которого являются снисходительное отношение к работникам, отсутствие требовательности, строгой дисциплины и контроля, панибратство с подчиненными, склонность перекладывать ответственность в принятии решений. Руководителю свойственны низкие показатели профессиональной компетентности и организаторских качеств. У Д.В.Кузнецова преобладающим стилем руководства является директивный стиль руководства, при котором проявляются ориентация на собственное мнение и оценки, стремление к власти, уверенность в себе, склонность к жесткой формальной дисциплине, большая дистанция с подчиненными, нежелание признавать свои ошибки, игнорирование инициативы, творческой активности людей, единоначалие в принятии решений. Данному типу руководителя присуща низкая профессиональная компетентность, что отражается на климате в коллективе.

Второе исследование позволило выявить состояние доверия по отношению к каждому стилю руководителя, и результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3- Оценки доверия коллектива руководителям

Анкета / Сумма баллов	С.В.Анисимов	А.В.Смирнов	Д.В.Кузнецов
Анкета № 1	15	22	36
Анкета № 2	12	27	37
Анкета № 3	11	21	37
Анкета № 4	12	27	36
Сумма оценок	50	97	146

В коллективе, которым руководит С.В.Анисимов, не выражаются свои мысли и чувства, люди не хотят устанавливать более высокие цели, неважна для них и реализация деловой стратегии, здесь возможно нарушение обязательств, отсутствует общение с руководством. Во втором случае сумма баллов 97. Это говорит о том, что в коллективе осторожничают и стараются убедиться в том,

что не потерпят неудачу, никто не берет на себя ответственности за ошибки, и со временем они повторяются, работник ограничен в своих действиях, уровень доверия в коллективе умеренный. Данные по третьему руководителю показывают, что в коллективе создана обстановка восприимчивости к изменениям и новым методам работы, сотрудники хотят установить «далеко идущие цели». Появляется доверие к сотрудникам, руководство открыто к контактам со всеми работниками. Таким образом, мы видим, что при разных стилях руководства атмосфера в коллективе значительно меняется, и это обусловлено в значительной степени индивидуальными качествами руководителя.

Третье исследование позволяло оценить не лидерские качества руководителя, человека, а их возможную практическую деятельность в роли лидера с точки зрения ее потенциальной эффективности по реализации целей и задач коллектива. Результаты были представлены в форме таблицы 4.

Таблица 4- Сравнительные результаты эффективности лидерства

Показатели	С. В. Анисимов	Д. В. Кузнецов	А. В. Смирнов
Баллы	9	27	36

Результаты тестирования показали, что стиль руководства С.В Анисимова малоэффективный, Д.В. Кузнецова – средний результат, а у А. В. Смирнова – высокоэффективный, прослеживается высокий уровень достижения целей. Следовательно, стиль руководства непосредственно влияет и на возможную практическую деятельность с точки зрения ее потенциально эффективности.

Совершенствование умения руководить не подразумевает не глобальные и стремительные перемены, а дальнейшую корректировку и улучшение тех моментов в работе, которые уже доказали свою эффективность.

Список использованной литературы:

1. Александрова И.Б. Бизнес- коммуникации в формировании корпоративной культуры. Управление коммуникациями в бизнесе и политике: Материалы X региональной научно-практической конференции(Нижний Новгород 28-29 ноября 2012 года) – Н.Новгород: Изд-во ННГУ им.Н. И. Лобачевского, 2013 - 221 с.
2. Александрова И.Б. Реализация интеллектуального потенциала хозяйственного руководителя – основа развития предпринимательского менеджмента. Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Дополнительное образование-2011»: Дополнительное профессиональное образование работников строительной отрасли в условиях изменения системы образования в стране и формирования деятельности саморегулируемых организаций. - Н.Новгород: Гладкова О.В., 2011-379 с.
3. Александрова И. Б. Современные методы управления организацией. Негосударственное образование в России: традиции и перспективы: материалы международной научной конференции, Нижний Новгород, 14 января 2010 года – Ч. II. – Т.1. – М.: Гуманитарный институт (г. Москва), 2010. – 156 с.
4. Аникин, Б.А. Высший менеджмент для руководителя :учеб. Пособие/ Б.А. Аникин. – М.:ИНФРА- М, 2000.
5. Сидоренко Ю.А., Фролов В.Г. Инвестиционные механизмы развития промышленного производства: Монография. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. - 156 с.

6. Управление организацией /под ред. А.Г. Поршнева. – М.,2003
7. Фролов В.Г. Институциональные факторы развития промышленной политики // Креативная экономика. — 2013. — № 2 (74). — 89-95 с.
8. Ходеев, Ф.П. Менеджмент: учебное пособие /Ф.П. Ходеев. – Ростовн/Д, 2002.

© И.Б.Александрова, 2013

УДК 371.279.8:659.22

Алексеев А.О., Чобан Э.С.
ПНИПУ (г.Пермь)

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ПО КРИТЕРИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

The method of real estate portfolio construction by Using the investment attractiveness criteria

Abstract:

The method of formation of the portfolio consisting of objects of residential real estate is considered in article. The algorithm of ranging of investment assets by criterion of investment appeal is given in text. The technique is based on comparison of risk and profitability of assets. The beta coefficient is offered to apply the coefficient for an assessment of risk of assets, which is using in methods of the analysis of risk of securities. It is offered to use an index of profitability of real estate as a measure of profitability of a real estate object.

Аннотация

В статье рассматривается методика формирования портфеля активов, состоящего из объектов жилой недвижимости. Приводится алгоритм ранжирования инвестиционных активов по критерию инвестиционной привлекательности. Методика базируется на сопоставлении риска и доходности активов. Для оценки риска активов, предлагается применять бета коэффициент, использующийся в методах анализа риска ценных бумаг. В качестве меры доходности объекта недвижимости предлагается использовать индекс доходности недвижимости.

Ключевые слова: инвестиции, портфель активов, бета-коэффициент, аналогия, объекты недвижимости, индекс доходности недвижимости, инвестиционная привлекательность.

Keywords: investment, assets portfolio, beta-coefficient, analogy, real estate, profitability index of realty, investment attractiveness.

Рынок недвижимости по своей экономической сути является составной частью рынка инвестиций. Это объясняется способностью объекта, во-первых, сохранять инвестиции даже в условиях экономического спада и падения цен на недвижимость, благодаря возможности получения денежного дохода от сдачи объекта в аренду, во-

вторых, благодаря неденежному доходу, являющимся следствием роста стоимости объекта недвижимости в условиях экономического роста[3].

Аналитические исследования рынка коммерческой недвижимости [4] показывают, что количество таких инвестиций стремительно растет (рис.1). Необходимо отметить, что существенная доля рекордных инвестиций приходится на рынок коммерческой недвижимости Москвы, однако тенденция, иллюстрируемая на (рис. 1), показывает существенный рост инвестиционного интереса к рынку недвижимости.

Динамика объема инвестиций в рынок недвижимости России, млрд долл. США

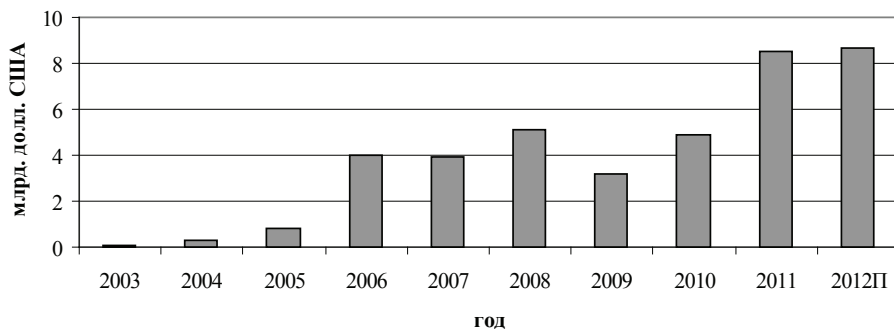


Рис.1. Динамика объема инвестиций в рынок коммерческой недвижимости России, млрд. долл. США

Рынок жилой недвижимости России представляет собой особый сегмент, поскольку доля жилой недвижимости, приобретаемой в собственность, весьма велика по сравнению с западными странами. Также емкость рынка увеличена за счет высокой активности физических лиц, приобретающих жилую недвижимость в инвестиционных целях.

Основным методом исследования является метод научного познания, – аналогия. Представим рынок недвижимости как аналог рынка ценных бумаг, для которого уже разработано множество рыночных стратегий и методов решения задачи формирования и управления портфелем активов, как средства диверсификации и минимизации рисков. Как было показано выше, рынок недвижимости, как и рынок ценных бумаг, является составной частью рынка инвестиций, именно, это является основанием для формулировки гипотезы о том, что методы управления портфелем ценных бумаг могут быть применены в отношении объектов недвижимости.

На рынке ценных бумаг мерой рыночного риска является бета-коэффициент (бета-фактор), рассчитываемый для ценной бумаги или портфеля ценных бумаг, который отражает изменчивость доходности ценной бумаги (портфеля) по отношению к доходности портфеля (рынка) в среднем (среднерыночного портфеля).

Коэффициент Бета для актива в составе портфеля ценных бумаг, или актива (портфеля) относительно рынка является отношением ковариации рассматриваемых величин к дисперсии эталонного портфеля или рынка соответственно:



где r_a – оцениваемая величина, для которой вычисляется коэффициент Бета: доходность оцениваемого актива или портфеля, r_p – эталонная величина, с которой происходит сравнение: доходность портфеля ценных бумаг или рынка, Cov – ковариация оцениваемой и эталонной величины, Var – дисперсия эталонной величины [1].

Для проведения аналогии между рынком ценных бумаг и рынком недвижимости, а так же применения методов портфельного анализа необходимо выбрать показатель, который бы можно было использовать в качестве меры доходности объектов недвижимости. В качестве такой меры может использоваться, мало, но все же известный, индекс доходности недвижимости.

Индекс доходности недвижимости вычисляется как отношение суммы дохода от сдачи в аренду объекта недвижимости и прироста его стоимости к доходности по безрисковым инвестиционным альтернативам (2). За базу определения безрисковой доходности чаще берется ставка доходности по государственному краткосрочным облигациям или облигациям федерального займа со сроком до погашения равному одному году – периоду, для которого определяется индекс. Критерием эффективности инвестиций в недвижимость является строгое превышение индекса доходности единицы, поскольку равенство единице означает, что доходность недвижимости, обладающая целым набором специфичных рыночных рисков, требующих компенсации инвестору, равна доходности по безрисковой альтернативе, что естественно делает недвижимость как объект инвестирования не привлекательным.

$$\begin{aligned} ИД &= (ДН + ПС) / ДБА \\ ИД &> 1 \end{aligned} \quad (2)$$

где ИД – индекс доходности недвижимости, ДН – доход от сдачи в аренду недвижимости, ПС – прирост стоимости недвижимости, ДБА – доход от безрисковой альтернативы.

Индекс доходности недвижимости является индикатором текущего среднего уровня цен на жилье. По своей сути этот индекс является макроэкономическим показателем. Он не отражает цену какой-то отдельной квартиры, а служит своеобразной единицей измерения на рынке жилья. Но гораздо более важным является даже не текущее значение индекса, а его изменение, т.к. это показывает общий рост или снижение цен на жилье.

Для анализа инвестиционной привлекательности объектов недвижимости и ранжирования их по данному критерию, необходимо активы построить в системе координат «доходность – риск», в рамках которой можно построить SecurityMarketLine, традиционно используемую для ценообразования финансовых активов. Однако экономический смысл данной прямой, заключается в том, что SecurityMarketLine является границей допустимых действий и приобретение активов, расположенных ниже данной прямой, являются экономически не выгодным, а активы расположенные выше границы являются инвестиционно привлекательными. В таком случае оптимальное

решение инвестора будет лежать на максимальном расстоянии от границы SecurityMarketLine.

Сформулируем концептуальную постановку задачи формирования инвестиционного портфеля объектов недвижимости – инвестор заинтересован в формировании портфеля активов, обладающих максимальным из минимальных расстояний между точкой, соответствующей положению актива в координатах доходность-риск, и прямой securitymarketline.

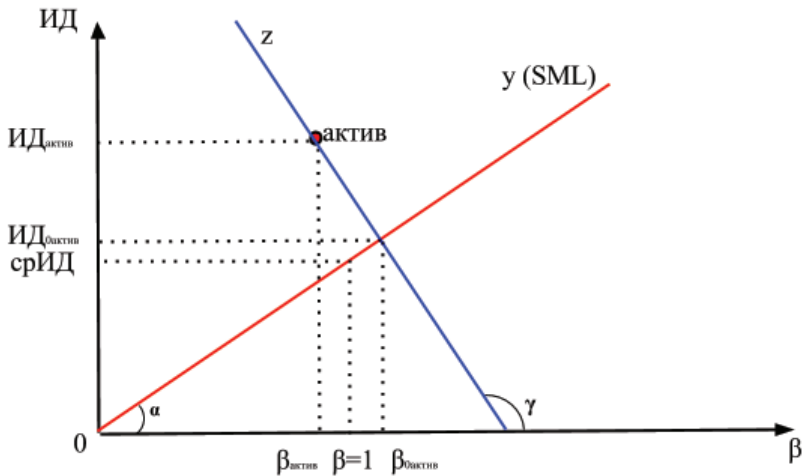


Рис. 2. Концептуальная постановка задачи формирования инвестиционного портфеля объектов недвижимости

Расстояние между границей допустимых действий и точкой, соответствующей активу, далее будем интерпретировать как инвестиционную привлекательность актива. Введем показатель $i_{\text{актив}}$, который можно будет использовать как целевую функцию при формировании портфеля объектов недвижимости, критерием оптимальности которой следует считать максимум:

$$i_{\text{актив}} \rightarrow \max \quad (3)$$

Определим соотношение, определяющее инвестиционную привлекательность любого актива $i_{\text{актив}}$:

SecurityMarketLine традиционно пересекает ось доходности в значении, соответствующей безрисковой ставке, однако, поскольку в качестве меры доходности взят индекс доходности, который определяется относительно доходности по безрисковой альтернативе, то в данном случае данная прямая, построенная в осях, основанных на базе индекса доходности недвижимости и бета-коэффициента, рассчитанного на основе отклонения этого же индекса от среднерыночных показателей, будет пересекать начало системы координат (рис. 2). В этом случае SecurityMarketLine принимает вид:

$$y = \text{СрИД} \times \beta \quad (4)$$

Для нахождения уравнения прямой z , перпендикулярную к SecurityMarketLine (рис. 2), построим мнимую систему координат (рис. 3), смещенную на $ИД_{актив}$ вверх и $\beta_{актив}$ вправо относительно точки $(0;0)$.

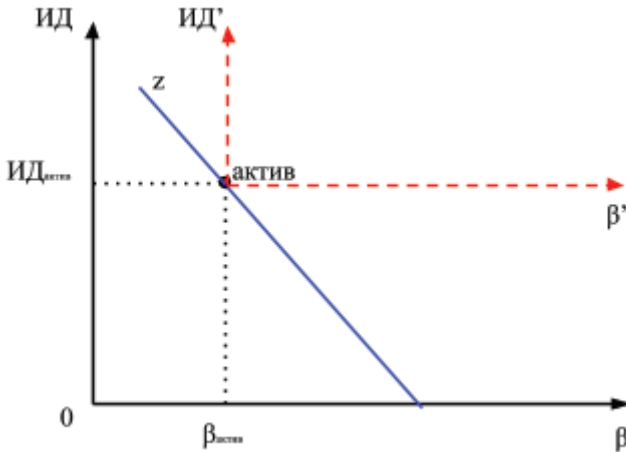


Рис. 3. Введение мнимой системы координат

Поскольку прямая z , перпендикулярная у (SML), проходит через начало мнимой системы координат, то уравнение прямой будет выглядеть следующим образом:

$$z = -\frac{1}{СрИД} \times (\beta - \beta_{актив}) + ИД_{актив} \quad (5)$$

Найдем точку пересечения прямых y и z . Для этого приравниваем уравнения прямых:

$$СрИД \times \beta_{0актив} = -\frac{1}{СрИД} \times (\beta_{0актив} - \beta_{актив}) + ИД_{актив} \quad (6)$$

Помножим уравнение (6) на $СрИД$ и перенесем все слагаемые в левую часть.

$$СрИД^2 \times \beta_{0актив} + \beta_{0актив} - \beta_{актив} - ИД_{актив} \times СрИД = 0 \quad (7)$$

Выразим $\beta_{0актив}$ из полученного уравнения (7):

$$\beta_{0актив} = \frac{\beta_{актив} + ИД_{актив} \times СрИД}{СрИД^2 + 1} \quad (8)$$

Найдем значение индекса доходности, при котором пересекаются прямые. Для этого подставим $\beta_{0актив}$ в уравнение y :

$$y_{0актив} = \frac{\beta_{актив} + ИД_{актив} \times СрИД}{СрИД^2 + 1} \times СрИД \quad (9)$$

Найдя (8) и (9), становятся известны координаты двух точек, соответствующих точке $(ИД_{0актив}; \beta_{0актив})$ на y (SML), минимально удаленной от точки, соответствующей активу $(ИД_{актив}; \beta_{актив})$, по

которым, используя теорему Пифагора найдем расстояние между этими точками:

$$i_{актив} = \sqrt{(\beta_{0актив} - \beta_{актив})^2 + (ИД_{актив} - ИД_{0актив})^2} \quad (10)$$

Данное соотношение может использоваться для ранжирования объектов недвижимости по критерию инвестиционной привлекательности и формирования инвестиционного портфеля. Данная методика будет апробирована на примере рынка жилой недвижимости города Перми, чему будет посвящена будущая работа авторов.

Литература

1. Сборная энциклопедия Википедия [Официальный сайт]. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 17.11.2013).
2. «HEDGER» Авторский журнал о рыночно-нейтральных стратегиях [Официальный сайт]. URL: <http://y-dav.livejournal.com/> (дата обращения: 17.11.2013).
3. Алексеев А.О. Торсунова Н.А., Казимиров И.А. Оценка риска возникновения экономического пузыря на рынке жилой недвижимости г. Иркутска. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. №1. с 161-189
4. Арановская М. Этот год станет рекордным по объему инвестиций в недвижимость [Электронный ресурс]. URL: http://slon.ru/economics/etot_god_stanet_rekordnym_po_obemam_investitsiy_v_nedvizhimost-862878.xhtml (дата обращения 11.12.2012)

УДК 338.2: 336.5:656

А.Т. Альмуратов

Магистрант Академия транспорта
и коммуникации
имени Тынышбаева

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ТРАНСПОРТЕ

Характерной особенностью функционирования казахстанской экономики является принятие управленческого решения хозяйствующими субъектами о реализации инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска. В связи с этим, проблема учета многочисленных факторов эффективности инвестиционных проектов актуальна с теоретической и практической точек зрения. Проблема усугубляется еще и тем, что принятие того или иного инвестиционного решения требует оценки не только количественных, но и качественных факторов эффективности инвестиционных проектов, в том числе таких, как экологические, социальные и даже политические факторы [1, с.25-30].

Данной проблеме в казахстанской экономической науке уделяется самое серьезное внимание. Однако до настоящего времени ощущается недостаток в методиках количественной оценки эффективности инвестиционных проектов,

учитывающих вышеуказанные трудно измеримые факторы. Основной причиной такой ситуации является сложность комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов на различных уровнях – корпоративном, отраслевом, региональном, межрегиональном, государственном.

В настоящее время отсутствует единый методологический подход к оценке показателей эффективности оптимизационного моделирования инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте. С одной стороны существуют объективные сложности в оценке показателей работы предприятий, которые зачастую оказываются довольно противоречивыми, а с другой стороны от оценки результатов деятельности предприятий во многом зависит эффективность работы по совершенствованию систем управления. Наблюдается также недостаточное внимание к современным экспертно-аналитическим методам принятия управленческих решений, основанным на соответствующих информационно-аналитических технологиях. Все это определяет актуальность исследований в области теории и методологии оценки инвестиционных проектов, направленных на совершенствование методов оценки их эффективности в условиях повышенной неопределенности.

В свою очередь, эффективность проекта в целом, оцениваемая с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования, включает в себя общественную (социально-экономическую) и коммерческую эффективность проекта. Показатели общественной эффективности учитывают социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и «внешние»: затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для единственного участника, реализующего проект в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами, а эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников [2, с.14].

Все это определяет актуальность исследований в области оптимизационного моделирования инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте, направленных на совершенствование методов оценки их эффективности в условиях повышенной неопределенности.

Решение задачи агрегированной оценки фактических результатов инновационной деятельности предприятия в рамках статистического подхода предложено искать путем построения модели НТП в виде производственной функции К. Оппенлендера [3, с.176], показатель нейтрального технического прогресса которой выступает в качестве интегральной оценки изменений, индуцированных проведенными предприятием инновационными мероприятиями [2, с.1389-1399].

В настоящем исследовании дается краткая характеристика результатов оценки инновационного потенциала АО “Казахстан темир жолы”, выполненной с помощью указанного выше оптимизационного моделирования.

Данная модель реализована на ЭВМ в конечно-разностной форме. Начальное состояние предприятия в модели определялось значениями соответствующих показателей деятельности АО «Казахстан темир жолы» на конец 2012 года. Шаг и период моделирования были приняты равными году и десяти годам соответственно. Численность персонала предприятия, а также уровень загрузки его производственных мощностей считались неизменными во времени, как и налоговый «пресс» на предприятие и прочие его «технологические» параметры, учтенные в модели. В качестве управления рассматривалась траектория нормы накопления.

Таким образом, экономическое содержание указанной постановки сводилось к оценке потенциальной способности предприятия (в том состоянии, в котором оно находится на момент оценки (это принципиально важное требование)) к обновлению, т.е. способности обеспечить на конец «испытательного» периода максимально высокое значение мультипликатора НТП при соблюдении интересов трудового коллектива и собственников предприятия (см. ограничения на уровень оплаты труда и производственных мощностей выше).

Оптимальное решение задачи – оптимальная траектория вложений в развитие производства, – находилось методом сопряженных градиентов.

В частности, с помощью модели было показано, что в условиях 2009 года оптимальным является нулевой уровень инвестиций, что соответствовало объемам фактических инвестиций в развитие производства за этот год.

При увеличении спроса на продукцию предприятия (рост уровня использования его производственных мощностей) были получены следующие зависимости (см. рис. 1 и 2).

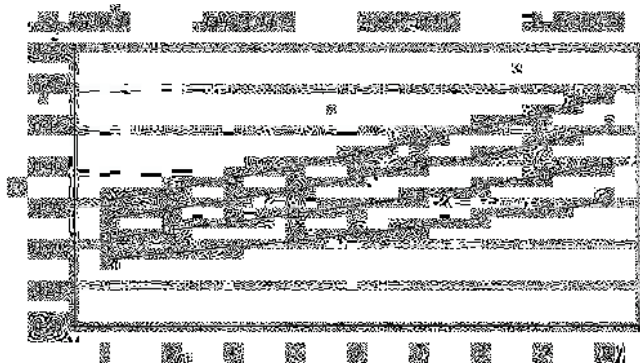


Рис. 1. Зависимость оптимальной траектории нормы накопления от уровня использования производственных мощностей (с)

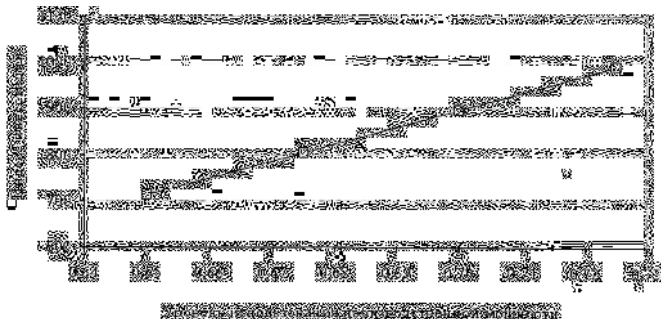


Рис. 2. Зависимость индекса инвестиций в развитие производства от уровня использования производственных мощностей

Аналогичные, хорошо экономически интерпретируемые зависимости оценок инновационного потенциала предприятия были получены и для других параметров модели, характеризующих состояние предприятия и экзогенных для него параметров.

В целом результаты расчетов продемонстрировали, что модель вполне адекватно реагирует на изменение параметров состояния предприятия и внешних условий его функционирования, что указывает на возможность использования получаемых таким способом оценок как инструмента анализа динамики инновационного потенциала отдельно взятого предприятия, так и сопоставлений различных предприятий по этому признаку.

В рамках метода аналитических иерархий возможен учет практически всех отмеченных принципов оценки эффективности инвестиционного проекта; дополнительные возможности предоставляет такой перспективный метод анализа социально-экономических и политических процессов, как когнитивное моделирование [4-5, с. 31-39].

Литература:

1. Алёхин А.Б. Проблема оценки эффективности инновационной деятельности и логика взаимосвязи «новых» понятий экономики предприятий / А.Б. Алёхин, В.В. Чайка // Вісник Хмельницького університету. – 2005. – Ч.2, Т. 3. Економічні науки. – № 5. – С. 25-30.
2. Карапейчик И.Н. Проблема выбора измерителей инновационной деятельности промышленных предприятий // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : статті / И.Н. Карапейчик. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 257, Т. VI. – С.1389-1399.
3. Оппенлендер К. Технический прогресс: воздействие, оценки, результаты / Оппенлендер К. – М.: Экономика, 1981. – 176 с.
4. Федулов Ю.Г., Юсов А.Б., Матвеев А.А. Исследование социально-экономических и политических процессов с помощью когнитивных моделей: Учебно-метод. пособие. М.: Изд-во РАГС, 2004.
5. Шуметов В.Г., Свалов А.А., Малявина А.В. Когнитивные модели и их применение для исследования социально-экономических процессов // Компьютерные технологии при моделировании, в управлении и экономике. Сб. трудов XV Междунар. конф. «Новые технологии в машиностроении». Кн.1. Харьков – Рыбачье: Нац. аэрокосм. ун-т, 2006. С.31-39.

6. Чернецкая Н.Б. Интегральная экономическая оценка качества перевозок на железнодорожном транспорте в рыночных условиях / Н.Б.Чернецкая, О.С.Жданова, Л.Г. Колодяжна <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/vsunud/2009-4E/09hnbvru.htm>

©А.Т. Альмуратов,2013

УДК 336

К.В.Ангушева

Студентка 5 курса специальности
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО «КалмГУ» г.Элиста, Российская Федерация

К.А.Наминова

Доцент кафедры менеджмента и финансов
ФГБОУ ВПО «КалмГУ» г.Элиста, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ

(статья выполнена в рамках внутривузовского гранта ФГБОУ ВПО
«КалмГУ»-№878)

Стратегическое планирование устойчивого развития территории используется более чем в 150 государствах мирового сообщества, в числе которых Евросоюз, Китай, США, Австралия, Канада многие столицы, мегаполисы стран. На Западе за концепцию устойчивого развития принимают доктрину экономического роста стран так называемого «золотого миллиарда» (США, страны Европы, Япония).

Обоснование национальных стратегий устойчивого развития ряда стран приводится в таблице 1. В США, Канаде, Дании главными целями, принципами являются - здоровье населения и экосистем и здесь же повышение благосостояния населения на основе экономического развития. В формировании стратегии большое значение придается интеграции экологической политики с социальной и экономической сферой посредством следующих инструментов: использование рыночных отношений, развитие рыночных отношений в природопользовании, использование правовых инструментов, включение широкой общественности в процесс принятия решений по вопросам природопользования, использование добровольных соглашений.

В настоящее время необходимо выработать такие принципы и подходы к реформированию, которые обеспечивали бы динамичный рост макроэкономических показателей стран в целом, в том числе и России и в частности каждого субъекта Российской Федерации, прибыльную деятельность предприятий всех отраслей, улучшение жизненного уровня населения и его социальную защиту, а также важного фактора - сохранение благополучной природной среды. Действительно, от того, насколько рационально и бережно используются природные ресурсы как естественная основа хозяйственного развития, во многом зависят эффективность общественного производства в целом, темпы экономического роста, уровень благосостояния и качество жизни населения. Полное извлечение полезных ископаемых из недр, комплексное

их использование, внедрение передовых технологий и систем водоснабжения способствуют сохранению природных ресурсов, с одной стороны, и снижают загрязнение окружающей среды - с другой. Это обеспечивает выполнение основной цели социально - экономического развития страны, реализацию одного из главных проявлений повышения качества жизни - уменьшение заболеваемости, повышение работоспособности и увеличение продолжительности жизни населения.

В России изучение методологических подходов позволяет концептуально определить принципы устойчивого развития, которые предусматривают гармоничное взаимоотношение природы и общества, означающая соединение социально – экономических принципов и экологического императива в единую эколого-экономическую систему устойчивого развития (таблица).

В современных условиях экономические проблемы все более обостряются, вследствие недоучета экологического фактора, причем масштабы ущербов являются колоссальными. Уходящий 2013 год, объявленный Президентом РФ – Годом охраны окружающей среды представляется необходимым шагом в определении проблем и перспектив дальнейшего развития России в условиях глобализации и интеграции. Озвученные направления Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым «формирование современной экологической инфраструктуры, страхование экологических рисков, развитие экологического аудита...» требует определенного времени, связанных, в первую очередь с законодательными трудностями.

Таблица

Принципы устойчивого развития России

Императивы	Основные позиции
Социальные	1. Искоренение бедности и предотвращения различий в уровне жизни людей; 2. Сознательное отношение к планированию семьи и регулирования на этой основе численности населения; 3. Сохранение для всех народов и этносов их культур, традиций, среды обитания; 4. Экологизация сознания и мировоззрения человека, переориентация системы воспитания и образования.
Экономические	1. Улучшение качества жизни людей и естественных условий их жизнедеятельности при сохранении воспроизводственного потенциала природного комплекса страны; 2. Усиление взаимосвязи экономики и экологии, формирование сбалансированной экологизированной системы экономического развития, отказ от проектов, способных нанести невосполнимый ущерб окружающей среде, ведение хозяйственной деятельности в пределах освоенных территорий на основе внедрения ресурсосберегающих технологий, изменения структуры экономики и структуры потребления.
Экологические	1. Рациональное природопользование должно основываться на неистощительном использовании возобновимых и экономном использовании невозобновимых ресурсов, утилизации и безопасном захоронении отходов, опережающее принятие эффективных мер по недопущению ухудшения состояния окружающей природной среды, предотвращение экологических и техногенных катастроф; 2. Обеспечение свободного доступа к экологической информации, создание соответствующих базы данных.

Одним из надежных инструментов экономико-правового механизма охраны окружающей природной среды, являющееся также эффективным средством повышения надежности работы хозяйствующих субъектов является экологическое страхование.

В настоящее время российский рынок экологического страхования переживает непростое время, впрочем, как и вся система страхования. Экономические преимущества экологического страхования ни у кого не вызывают сомнений, но до сих пор остается малоизученным. Основной причиной возникновения большинства спорных ситуаций продолжает оставаться отсутствие правового оформления вопросов экологического страхования, что тормозит дальнейшее его развитие в частности, так и страхования в России в целом, а, следовательно, мешает приблизиться к международным стандартам.

В [1, с.871-873] подробно рассмотрены актуальные проблемы развития системы экологического страхования, поэтому в данной статье мы бы хотели остановиться на перспективах развития данного сегмента страхования.

Особую роль в данном случае отводится страховым пулам. С чем это связано? С тем, что при экологическом страховании риски достаточно крупные и отдельной страховой компании трудно их брать, поэтому в подобных целях и созданы страховые пулы. Законодательно категория «страховые пулы» закреплена в Федеральном законе «Об организации страхового дела в РФ», согласно которого это добровольное объединение страховщиков, создающееся на основе соглашения между участниками пула в целях обеспечения финансовой устойчивости страховых операций на условиях солидарной ответственности его участников за исполнение обязательств.

Также в данном направлении можно отметить использование положительного опыта функционирования системы экологического страхования, сложившиеся в экономически развитых странах Запада (американский, французский, немецкий тип и другие). Ввиду учета защиты составляющих триаду: хозяйственно-производственных структур, физических лиц и окружающую среду от последствий.

Так, в настоящее время во многих европейских странах наблюдается тенденция к исключению страхования экологических рисков из договоров страхования общей ответственности и переходу к страхованию всех рисков, связанных с загрязнением окружающей среды, только в рамках договоров экологического страхования. Это означает, что от проведения страхования экологических рисков будет зависеть дальнейшее сотрудничество предприятия с деловыми партнерами.

В странах Европейского Союза страхователи экологических рисков подчиняются требованиям правовых норм своего государства, однако европейское законодательство в области охраны окружающей среды было приведено к единым принципам и условиям.

В качестве страхователей могут выступать предприятия различной направленности, деятельность которых связана с опасными объектами, а также предприятия, ведущие деятельность в сфере охраны окружающей среды и органы власти.

Вместе с тем, как отмечается исследователями, следует констатировать, что системы страховой защиты населения и национального достояния в развитых странах, обладающих экономической стабильностью, не могут быть

в значительной степени заимствованы для тиражирования в «российском варианте». Это, прежде всего, связано с отсутствием закрепления института экологического страхования законодательно, методики оценки ущерба, обоснованных страховых тарифов и так далее. В условиях российской экономики необходим инновационный подход к созданию подобного рода системы.

Список использованной литературы:

1. Наминова К.А. Риски и некоторые актуальные проблемы развития системы экологического страхования в современных условиях//**Экономика и предпринимательство, №12 (ч.1), 2013 г.**

©К.В.Ангушева, К.А.Наминова, 2013

УДК 339.942

А.Ю. Арепьев, А.М. Буряченко

студенты 4 курса Института экономики и статистики
Московский государственный университет экономики и статистики и
информатики (МЭСИ)
г. Москва, Российская Федерация

МЕЖКОРЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ КЭСОН: ИСТОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.

Идея экономической кооперации между КНДР и Республикой Корея берет начало в 1984 году. Переговоры о создании особого промышленного региона были инициированы президентом Южной Кореи Чон Ду Хваном, однако совместные американско-корейские учения послужили причиной недовольства КНДР и, как следствие, прекращения переговоров на весьма продолжительный период. Диалог был возобновлен в 1990-х годах во время переговоров по Базовому соглашению «Север-Юг», однако очередным препятствием на пути к соглашению стал ядерный вопрос. Вплоть до середины 1994 года отношения между двумя Кореями оставались неизменно напряженными, однако с визитом в Южную Корею президента США Джимми Картера, а затем с подписанием в октябре 1994 года рамочного соглашения в Женеве о закрытии плутониевого реактора в Йонбоне (КНДР) в обмен на поставки топлива, ситуация начала меняться в противоположную сторону.

Спустя несколько месяцев после подписания рамочного соглашения в КНДР случилась масштабная гуманитарная катастрофа – сокращение международных поставок, неэффективная политика севернокорейского руководства и масштабные стихийные бедствия привели к четырем годам (1995-1999) голода в КНДР, унесшего по разным оценкам от 10 000 до 3 000 000 жизней [1, с. 9]. Активная гуманитарная помощь со стороны Южной Кореи стала одним из решающих шагов к экономическому сотрудничеству.

Значительные изменения по вопросу совместной экономической деятельности на Корейском полуострове произошли в 1998 году с приходом к власти в

Республике Корея Ким Дэ Чжун, и провозглашенной им «политикой солнечного тепла», направленной на установление системы мирного сосуществования на Корейском полуострове, и базировавшейся на трех основных принципах [5, с. 352]: недопущение вооруженных провокаций; отсутствие попыток поглотить КНДР; нахождение компромисса и установление сотрудничества с КНДР. В рамках данной политики компанией Hyundai Asan, структурным подразделением Hyundai Group, в 2000 году был предложен проект создания индустриальной зоны в регионе Кэсон. Место было выбрано не случайно – во-первых, Кэсон являлся столицей Кореи в эпоху династии Корё; а во-вторых, после раздела Кореи в 1948 году Кэсон находился в Южной Корее, однако по итогам Корейской войны 1950-53 гг. перешел в состав Севера.

Промышленный регион Кэсон представлялся как идеальный объект для южнокорейских инвестиций – близость региона, низкая стоимость таких факторов производства, как земля и рабочая сила, являлись конкурентными преимуществами КНДР в сравнении с Китаем (сравнение приведено в таблице 1).

Таблица 1

Сравнение величины налога на прибыль организаций, продолжительности рабочей недели и размера оплаты труда в регионе Кэсон, Китае и Южной Корее (на 2002 год)

	Кэсон	Китай	Южная Корея
МРОТ, долл. США	58	100-200	423
Рабочая неделя, часов	48	44	44
Налог на прибыль, %	10-14	15	23-28

К данной таблице необходимо сделать несколько пояснений. В вопросе оплаты труда ситуация несколько изменилась – в 2009 году власти КНДР затребовали для своих рабочих зарплату в размере \$300 в месяц [6]. Зарплата была повышена, но не настолько – по данным на 2012 год, средняя заработная плата составила \$160 в месяц, что по-прежнему в разы меньше зарплат в Китае и Южной Корее, а что самое главное – разница в уровне оплаты труда существенно выше разницы в уровне производительности труда, что собственно и привлекает южнокорейских инвесторов. Корпоративный налог на прибыль составляет 10-14%, однако и тут имеются определенные условия – компании на 100% освобождаются от уплаты налогов в течение пяти лет с момента получения прибыли, и на 50% в течение следующих трех лет [4, с. 6].

Согласно 10-летнему плану, разработанному Hyundai Asan (2002-2012), к 2012 году в промышленном регионе должны были вести деятельность 2000 компаний, на которых 600000 рабочих производят продукцию стоимостью \$16 миллиардов ежегодно. Однако, в силу множества причин, данный план не был реализован.

Проблемы начались на стадии согласования деталей, связанных с организацией совместного промышленного региона. Вместо запланированных 2 лет на это ушло 4 года, и лишь в 2004 году промышленный регион Кэсон начал свою работу. Hyundai Asan заплатила Северной Корее 12 миллионов долларов США за 50-летнюю аренду 66 км² земли в регионе Кэсон, из которых 28 км² отведены под заводы и предприятия [7, с. 185]. В работе промышленной зоны задействовано более 50000 жителей КНДР (вместо планируемых 600

тысяч) и всего около 800 граждан Южной Кореи, которые задействованы на руководящих должностях. На 2012 год в промышленном регионе ведут свою деятельность 123 компании (вместо ожидаемых 2 тысяч), за период с 2005 по 2012 год объем производства в стоимостном выражении составил около 2 млрд. долларов США [3]. По данным Корейского налогового управления (Республика Корея), 99% товарооборота 2012 года между двумя Кореями связаны с работой в регионе Кэсон.

Во многом реализации плана развития помешали непростые отношения на Корейском полуострове, периодически осложняемые различного рода конфликтами. Наиболее серьезным из них стал конфликт в марте 2013 года, возникший в связи с проведением совместных военных учений армий США и Южной Кореи. В результате, 3 апреля 2013 года властями КНДР был введен запрет на въезд южнокорейских специалистов в совместную индустриальную зону и принято решение о временном закрытии данного региона, в котором на тот момент работало 54000 граждан КНДР, а также 900 граждан Южной Кореи [8].

15 августа 2013 года после 7 раундов переговоров, 6 из которых потерпели неудачу, сторонами было достигнуто соглашение, которое позволяло совместному индустриальному региону возобновить свою работу. В этот же день в Кэсон прибыло около 800 специалистов из Южной Кореи, а также переговорщики, которые должны были обсудить пути привлечения иностранных инвестиций в регион, что будет являться своеобразной протекцией от возможного повторного закрытия Кэсона. Хотя ранее во время переговоров сторонами было дано «обещание» не закрывать данную зону ни при каких обстоятельствах.

Одной из основных проблем, стоявших перед странами во время переговоров, было требование Сеула компенсировать компаниям, работающим в Кэсоне, убытки, которые они понесли в результате скоростного закрытия зоны. По средним подсчетам потери после остановки деятельности в совместном индустриальном регионе составили порядка 910 миллионов долларов США. Также на переговорах был поднят не менее важный вопрос об изменении ставки налога на прибыль в данном регионе. По обоим вопросам был найден компромисс, и на данный момент совместная индустриальная зона Кэсон работает в штатном режиме.

Руководства обеих стран считают, что открытие и возобновление совместных работ в регионе Кэсон является стимулом для создания взаимодоверия и укрепления межкорейских отношений, так как возобновление работы в совместном регионе не только отвечает экономическим интересам государств, а также может способствовать развитию и укреплению отношений и в других сферах [2].

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что цели создания промышленного региона Кэсон, на наш взгляд, носят как экономический, так и политический характер. Политические причины заключались в том, что власти Северной Кореи осознавали, что без иностранных инвестиций им не выжить, и создание совместной индустриальной зоны с Южной Кореей позволило им эти инвестиции привлечь без подрыва авторитарного режима; в то время как

Южная Корея рассматривала индустриальный комплекс Кэсон как первый шаг в долгосрочной стратегии по объединению двух Корей. Экономические же причины очевидны – взаимовыгодное сочетание южнокорейского капитала и технологий с севернокорейской землей и дешевой, но при этом достаточно квалифицированной, рабочей силой приносит выгоду обеим странам.

Касательно перспектив для Южной Кореи следует отметить, что восстановление и развитие совместных производств в регионе Кэсон может открыть доступ Южной Корее к экономике КНДР, что является ключевым фактором в создании и восстановлении здоровой экономики на севере с прицелом на возможное объединение в будущем. Также одной из целей развития Южной Кореи является то, что это государство хочет стать главным центром Азии и иметь обширные связи с Китаем, Россией и Европой по средствам железнодорожного сообщения, а все пути в вышеперечисленные государства и регионы лежат через территорию Северной Кореи [4, с. 17].

Не менее важное влияние может оказывать индустриальный комплекс Кэсон и на КНДР, так как неразвитая экономика этого государства нуждается в ключевых изменениях, а именно – требуется глубокая реформа рынка, увеличение открытости экономики, а также необходимы огромные финансовые вложения в севернокорейские промышленные предприятия и сельскохозяйственную сферу. Двустороннее сотрудничество в данном вопросе может помочь обоим государствам достигнуть как собственных, так и общих целей.

Список использованной литературы:

1. Cronin P.M. Vital Venture. Economic Engagement of North Korea and the Kaesong Industrial Complex. Washington: Center for a New American Security, 2012.
2. Hong Van. A new start in Inter-Korean Relations // The Voice of Vietnam. 2013. URL: <http://vovworld.vn/en-US/Current-Affairs/A-new-start-in-interKorean-relations/174962.vov> (дата обращения: 28.11.2013).
3. Major Statistics in Inter-Korean Relations // Ministry of Unification. URL: <http://eng.unikorea.go.kr/CmsWeb/viewPage.req?id=PG0000000541> (дата обращения: 28.11.2013).
4. Manyin M.E., Nanto D.K. The Kaesong North-South Korean Industrial Complex // Congressional Research Service Report for Congress. Washington: Federation of American Scientists, 2012.
5. Nam C.W. Kaesong Industrial Complex. The Second Free Economic and Trade Area in North Korea // Internationales Asienforum, vol. 34. 2012. №3-4, P. 351-371.
6. North Korea Demands Millions // NEWS24, 2009. URL: <http://www.news24.com/World/News/N-Korea-demands-millions-20090611> (дата обращения: 28.11.2013).
7. Yun S. Kaesong Industrial Complex: Is it Changing the DPRK? // SAIS U.S.-Korea Yearbook. Washington: U.S.-Korea Institute at SAIS, 2009. P.183-203.

Старший научный сотрудник
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт
горного дела Дальневосточного отделения Российской академии наук
Г. Хабаровск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В РАМКАХ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

В настоящее время одной из главных задач в сфере экономики России является развитие промышленности, конкурентоспособной на мировом рынке. Промышленное производство, включая добычу минерального сырья, выступает как наиболее производительный сектор.

В государственной программе Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 466-р) в подпрограмме развития минерально-сырьевого комплекса Дальнего Востока и Байкальского региона предусмотрено создание горно-металлургического кластера в Приамурье. Кроме того, «Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года» предусматривает в качестве важнейших инвестиционных проектов: повышение качества и увеличение добавленной стоимости продукции; расширение номенклатуры и увеличение доли продукции глубокой переработки металлов на основе диверсификации вертикально- и горизонтально-интегрированных хозяйственных структур [1, с. 36].

Один из наиболее масштабных социально-экономических проектов в дальневосточном регионе уже реализуется – создается комплекс предприятий, связанных с глубокой переработкой железорудного сырья. Это крупный инвестиционный проект, реализуемый компанией «Петропавловск». Ресурсную базу производственного комплекса составляют Куранахское и Гаринское месторождения, а также месторождение Большой Сейм в Амурской области; Кимканское, Сутарское и Костеньгинское месторождения в ЕАО. Комплекс черной металлургии составят предприятия: Олекминский ГОК, Гаринский ГОК, Кимкано-Сутарский комбинат, а вершиной горно-металлургического кластера станет Дальневосточный металлургический комбинат (ДВМК). Значительная роль отводится реализации важнейшей транспортной составляющей всего проекта – строительству железнодорожной ветки Шимановская – Гарь. Производство на действующем Олекминском ГОКе связано с инновационными технологиями и ведется выпуск титаномагнетитового и ильменитового концентратов. Последний может использоваться при производстве титана. Три других предприятия – Гаринский и Кимкано-Сутарский ГОКи, а также ДВМК, – составят одну производственную цепочку. Компания предполагает производить на своем металлургическом комбинате железо прямого восстановления (DRI), а на следующем этапе планируется удвоить выпуск железа и начать выпуск стали.

Одним из перспективных направлений, могло быть создание в составе горно-металлургического комплекса предприятия по производству пигментного

диоксида титана (TiO_2), который используется для получения титановых белил, в производстве бумаги, резины, пластика, керамики и др. Титановые белила, являющиеся лучшими из всех известных по своей стойкости, белизне, укрывистости и другим свойствам, практически ни сегодня, ни в перспективе замены не имеют.

Развитие внутреннего и внешнего рынка титана связано с увеличением спроса (как внутри страны, так и за рубежом) на готовую титановую продукцию четвертого и пятого переделов¹, которые предусматривают глубокую обработку металла с целью получения готовых изделий со стороны основных высокотехнологичных и наукоемких секторов. В этом направлении движется российская «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», она выпускает более 90% титановой продукции в РФ и 27% в мире. Развитие корпорации связано в первую очередь с организацией выпуска изделий высокой степени готовности, которое возможно на основе развития интеграции. Интеграция предусматривает углубление взаимодействий, объединение экономических субъектов с развитием связей между ними и улучшение их взаимодействия.

Что касается производства пигментного диоксида титана, оно в нашей стране практически отсутствует. На импорт титановых пигментов, лакокрасочных материалов и высококачественной бумажной продукции ежегодно расходуются тысячи миллионов долларов. Предприятий, ориентированных на выпуск TiO_2 , нет, и внутренние потребности страны для металлургии и лакокрасочной промышленности практически на 100 % удовлетворяются за счет импорта. Рассматривая Дальневосточный регион, можно сказать, что запасы и ресурсы титана весьма значительны [2, с. 308]. Тем не менее, само производство и строительство завода пигментного диоксида титана не ведутся по разным причинам:

- месторождения Куранахское и Большой Сейим не являются крупными, но обстоятельно изучены в связи с благоприятным расположением на более освоенной территории, непосредственной близости от БАМа и потому выбраны как первоочередными для производства титаномагнетитового и ильменитового концентрата с поставкой его на экспорт преимущественно в Китай;

- необходимы дополнительные геологоразведочные работы в районе для детального изучения других более крупных месторождений Джугджуро-Становой титаносной провинции с целью их освоения в качестве пополнения сырьевой базы и вовлечения в дальнейшее производство;

- требуется большой объем капитальных вложений в строительство завода по производству пигментного диоксида титана, которые весьма значительны даже для самой крупной частной компании, что обуславливает актуальность различных направлений государственной поддержки инвестиционной деятельности в отрасли (например, применение механизма частно-государственного партнерства), координации интересов деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой;

- месторождения дальневосточных титановых руд комплексные и не однотипны, но общим является для них отсутствие рациональной технологии извлечения полезных компонентов и не всегда высокое качество руд ряда месторождений по современным требованиям. Необходимы обобщение,

¹ «Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», утверждена приказом Минпромторга России от 18.03.2009 г. №150

анализ и дальнейшая работа по разработке прогрессивной технологии обогащения и металлургической переработки с ориентацией на получение высокотехнологичной конечной продукции [3, с. 6];

– одним из факторов, сдерживающим организацию производства пигментного диоксида титана в России, являются сравнительно низкие цены на него (табл. 1). На европейском рынке вот уже несколько лет происходит стабильный рост цен, до этого на протяжении 20 лет цены имели тенденцию к снижению, что негативно отразилось на разработке производств.

**Таблица 1 – Динамика среднегодовых цен (спот)
на титановое сырьё, дол./кг**

Товар, торговая площадка	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Пигментный титана диоксид, продуцентов США, fob	2,18	2,15	1,87	2,21	2,34	2,67	3,0	3,02
Титан губчатый, тип TG-Tv, западноевропейский «свободный» рынок	26,98	25,41	11,41	7,63	3,51	7,2	10,03	7,13
Ильменитовый концентрат, не менее 54% диоксида титана, продуцентов Австралии, навалом, fob	80	80	80	104	75	75	150	195
Рутиловый концентрат, 95-97% диоксида титана, навалом, fob	470	465	488	525	530	538	964	1350

Особое внимание необходимо уделить комплексной проработке концепции состава дальневосточной металлургии с учетом типов руд месторождений, которые могут быть использованы ею. Эта концепция должна базироваться на принципах функционирования вертикально-интегрированных компаний, с обоснованием размещения сопряженных производственных мощностей с выпуском продукции высокой добавленной стоимостью, охватывающих комплекс геолого-разведочных работ с последующим построением добывающих и перерабатывающих производств внутри формирующегося кластера.

Все больше в России происходит осознание значимости кластерного подхода в решении задач модернизации, технологического и инновационного развития национальной экономики и практическом внедрении институциональных структур, сетевых и кластерных образований. Такой интерес объясняется широкомасштабным положительным опытом кластеризации экономик многих развитых стран мира, доказавшим не в теории, а на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики как отдельных регионов, так и страны в целом. Преимущества такого подхода позволяют придать гибкость организации управления инновационным процессом и решать проблему ограничения инвестиционных ресурсов, поскольку, как показывает зарубежный опыт, они, как магнит, притягивают к себе все новые и новые инвестиции, в том числе иностранные [4].

Создание дальневосточного металлургического кластера, на основе вертикально-интегрированной технологической цепочки (поставщик/потребитель), связанной, в первую очередь, с развитием собственной сырьевой базы, созданием конечного продукта (производство стали), а также

кооперационными и иными хозяйствующими связями (дополнительные изделия и услуги: производство пигментного диоксида титана, товаров народного потребления, титановых белил и т.д.), обеспечит появление дополнительных факторов, определяющих повышение интеграции в кластере (табл. 2):

**Таблица 2 – Факторы интеграции
в дальневосточном металлургическом кластере**

Субъект	Факторы интеграции
Дальневосточный горно-металлургический кластер	Налоговые льготы и таможенные преференции, свободная таможенная зона
	Высокий уровень специализации и кооперации различных производств
	Рост степени интеграции хозяйственных структур
	Усиление интеграции научных учреждений и производства
	Применение новых форм учета и планирования
	Повышение степени обеспеченности заказами
	Государственно-частное финансирование инфраструктуры для новейших инновационных исследований разработок
	Сокращение инновационного цикла разработки и вывода товаров на рынок
	Увеличение внутреннего потребления готовой продукции
	Увеличение уровня экспорта и импорта
	Снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях и т.д.
Обеспечение нормативно-правового регулирования инновационной деятельности	

Таким образом, в экономике дальневосточного региона роль кластера чрезвычайно важна, поскольку промышленная структура района и его специализация (разработка полезных ископаемых) характеризуется развитием отдельных предприятий, что позволит наилучшим образом реализовать интересы различных факторов социально-экономического развития региона.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Минпромэнерго России, 2007 г.
2. **Архипов Г.И.** Минеральные ресурсы горнорудной промышленности Дальнего Востока: обзор состояния и возможности развития / Г.И. Архипов - М.: Изд-во «Горная книга», 2011. 830 с.
3. **Архипова Ю.А.** Перспективы освоения минерально-сырьевой базы титана на Дальнем Востоке России / Ю.А. Архипова // Металлург. 2011. № 9. С. 4-10.
4. **Трофимова О.М.** К вопросу формирования инновационных кластеров в региональной экономике [Текст] / О.М. Трофимова // Вопросы управления: [Электронный научный журнал]. – 2010. № 2 (11) – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2010/02/>

© Ю.А. Архипова, 2013

Бирюкова Е.И

ведущий инвестиционный консультант российской брокерской компании, аспирант заочного отделения Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ

В статье рассматриваются особенности российского рынка инноваций и инвестиций, возможности освоения инвесторами инновационного сектора на отечественном фондовом рынке. Выявлены проблемы развития биржевого сектора инноваций и российского фондового рынка в целом, определена возможность решения выявленных проблем и совершенствования инструментария профессиональных участников фондового рынка. Приводится сравнительный анализ индекса ММВБ-инновации. Отмечается необходимость расширения применения инструментов инновационного сектора в фондах институциональных инвесторов.

Сегодня тема внедрения в российскую экономику различных инновационных технологий и производств является актуальной. Благодаря активному использованию термина «инновации» в средствах массовой информации, его значение несколько девальвировалось [9, с. 12]. Однако познакомиться с инновационными проектами все же можно. Более того, некоторые из них представлены на отечественной бирже.

В России к настоящему времени тема инноваций стала модной и популярной, что правильно для нашей страны, поскольку на отечественном российском рынке преобладают крупные корпорации, в основной своей массе созданные еще в советское время. В целом же количество эмитентов, чьи акции торгуются на отечественном фондовом рынке, мизерное для такой страны, как Россия. Даже сегодня на ММВБ-РТС торгуются бумаги лишь около 400 компаний, а 80 % от рыночного оборота приходится на сделки с акциями десяти наиболее известных компаний — «голубых фишек». В связи с необходимостью развития отечественного фондового рынка и принятым в международной практике подходом (практически при всех глобальных биржах созданы площадки для небольших быстроразвивающихся компаний) в дополнение к уже имеющимся торговым площадкам биржи ММВБ-РТС создан сектор так называемых «инновационных финансов», акций высокотехнологичного (инновационного) направления экономики. Это явление в мировой практике сравнительно молодое, оно получило развитие в 90-е годы XX века.

В России уже несколько лет существует торговая площадка, созданная специально для облегчения доступа к финансированию для молодых развивающихся компаний малого и среднего бизнеса, существенная часть выручки которых формируется за счет осуществления их хозяйственной деятельности в отраслях, связанных с применением инновационных и высоких технологий. Сегодня на ММВБ-РТС действует обновленная биржевая площадка — рынок инноваций и инвестиций (РИИ), созданная при сотрудничестве с ОАО «РОСНАНО» на базе существовавшего ранее сектора инновационных и растущих компаний (ИРК). На

рынке инноваций и инвестиций допущены к торгам 41 ценная бумага (26 акций, 9 инвестиционных паев, 5 облигаций и 1 АДР)

В настоящее время отнесение акций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики осуществляется биржей в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22 февраля 2012 года № 156. В соответствии с этим постановлением акции, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, относятся к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики при соблюдении в совокупности следующих условий [3, с. 2]:

1. акции, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, включены в список ценных бумаг, допущенных к торгам, с указанием об их обращении в специализированном секторе (направлении, сегменте) организации, имеющей право проводить биржевые торги, предметом которых являются ценные бумаги, предназначенном для размещения и обращения ценных бумаг инновационных компаний, либо специально выделены (указаны) в качестве ценных бумаг инновационных компаний в структуре списка ценных бумаг, допущенных к торгам на бирже;

2. капитализация российской организации — эмитента акций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг (далее — эмитент), в течение первой недели торгов после включения таких акций в список ценных бумаг, допущенных к торгам, с указанием об их обращении в специализированном секторе (направлении, сегменте), предназначенном для размещения и обращения ценных бумаг инновационных компаний, либо специального выделения (указания) в качестве ценных бумаг инновационных компаний в структуре списка ценных бумаг, допущенных к торгам на бирже, не превышает 10 миллиардов рублей.

В июле 2011 года прошла презентация нового индекса «ММВБ-инновации» (MICEX INNOV). На момент написания статьи в базу расчета индикатора были включены акции следующих компаний (в порядке уменьшения доли в индексе): завод «Диод», ОАО «Армада», ОАО «Плазбек», ОАО «Фармсинтез», ОАО «Институт стволовых клеток человека», кабельный телеканал «O2TV», компания «Русские навигационные технологии» и Донской завод радиодеталей. Рынок стал прозрачным, инвесторы получили аналитический инструмент — индекс РИИ MICEX INNOV — «молодой», но очень важный индекс, который призван помочь определиться с инвестициями в рассматриваемый сектор. Расширение семейства индексов ММВБ отражает развитие биржевого рынка и является очередным шагом, направленным на совершенствование инструментария профессиональных участников фондового рынка. Впервые в России появляется индекс инновационных компаний — аналог американского Nasdaq. MICEX INNOV — это ориентир для инвесторов, отличный от индекса фондового рынка, он будет служить образцом доходности для сравнения результативности инвестиций в высокотехнологичные компании, которые торгуются на рынке.

MICEX INNOV как совокупный показатель динамики входящих в него инструментов демонстрирует поведение, которое коррелирует со всем российским фондовым рынком. Но у него есть определенные особенности. По итогам 2012 года падение индикатора оказалось меньше, чем у других отраслевых индексов бирж [6, с. 5]. По итогам I квартала 2013г. лучше всего

показали себя ценные бумаги эмитентов, входящих в базу расчета индекса MICEX INNOV, торгующиеся в секторе РИИ: «**Мультисистема**», «**Роллман**», «**Левенгук**» прибавили более 30 %. Также хорошо росли бумаги «**Протека**» (+41,9 %), «**Магнита**» (+19,24 %), «**Фармстандарта**» (+15,6 %). Рост акций сектора РИИ зачастую против рынка был следствием хороших корпоративных новостей по компаниям, которые пришли в начале года. Так, «Левенгук» открыл представительство в Чикаго, а рынок оптической техники США очень перспективен. «**Роллман**» начал поставки своей продукции на Уралвагонзавод. «Протек» рос на ожиданиях обратного выкупа, кроме того, данные компании по итогам 2012 года оказались довольно сильными. «**Магнит**» также показал сильные результаты, озвучил далеко идущие планы, кроме того, у него был повышен кредитный рейтинг», Для некоторых компаний, впрочем, I квартал и в частности зимнее время года было весьма удачно. К примеру, «**Фармстандарт**» поддерживал свои котировки не только благодаря текущему обратному выкупу, а также надеждами на успешный I квартал, так как эпидемиологическая ситуация в России была для него благоприятна [7, с. 2].

Можно предположить, что существует некоторая сопротивляемость инновационного рынка общей негативной конъюнктуре фондового рынка. Это очень важно, так как одним из достоинств РИИ в глазах инвесторов является динамика, отличная от большого рынка, где важным фактором является цена на ресурсы, прежде всего цена на нефть. Ни для кого не секрет, что добыча и экспорт полезных ископаемых — главный драйвер российской экономики, и доминирующую роль здесь играет нефть. Выручка от ее продажи оседает не только в сырьевом секторе, она формирует почти половину государственного бюджета, и через длинную цепочку экономических отношений «нефтедоллары» попадают и в другие, несырьевые секторы, о чем свидетельствует сопоставление динамики индекса РТС и цены на нефть.

Нужно помнить, что у нефтяных компаний наибольший вклад в изменение российских индексов по сравнению с другими отраслями доля в индексах РТС и ММВБ — примерно 30 %). С одной стороны, вполне логично, что цены на нефть должны существенно влиять на акции этих компаний, но из-за текущей прогрессивной системы налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) это влияние имеет, скорее, «однобокий» характер. Так, уменьшение цены на нефть снижает и выручку, и операционную прибыль компании. В случае же сильного роста цен на нефть, к примеру 2-кратного, операционная прибыль компании вырастет незначительно, так как «излишки» доходов будут удержаны государством через НДПИ. В связи с этим положительные тенденции на рынке черного золота не всегда создают такие же положительные тенденции на рынке акций нефтяных компаний. Зависимость российского фондового рынка от сырьевого сектора — проблема для инвесторов в акции, поскольку при подобной ситуации на российском фондовом рынке слабо соблюдается важнейший принцип инвестирования — диверсификация риска по отраслям

Рынок инвестиций и инноваций принципиален как для российских бирж, так и для инвесторов, поскольку формируется конвейер, обеспечивающий приток новых качественных компаний и тех эмитентов, бизнес которых может вырасти и со временем превратиться в «голубую фишку». Решается задача расширения круга торгуемых компаний, ухода от односторонней структуры, при которой основной объем торгов приходится на ресурсные предприятия. Также для биржи важно

быть элементом системы создания инновационной экономики. РИИ — новое, интересное и перспективное направление на отечественной бирже ММВБ-РТС.

Говоря о перспективах, стоит отметить, что появление нового индекса позволит в будущем запустить производные инструменты на него, а также использовать его как ориентир при инвестировании и управлении активами [8, с. 24].

В условиях развивающейся экономики спрос на наукоемкую продукцию растет: сегодня практически все основные секторы экономики нуждаются в высокотехнологичной продукции. Целому ряду наукоемких отраслей в той или иной форме оказывается государственная поддержка. Для инвестора важно, что нередко динамика акций инновационных компаний отличается от общего движения на рынке. Например, разработка нового инновационного прорывного продукта может существенно поднять стоимость бумаг той или иной компании даже на слабом рынке. Однако негативным фактором для таких акций является ограниченная ликвидность.

Наблюдается избыток спекулятивной розницы, стратегий ориентированных на краткосрочные спекуляции. По статистическим данным [10, с. 34], распределение средств по стратегиям на российском фондовом рынке следующее:

- краткосрочные спекулятивные стратегии — 68 %;
- среднесрочные и долгосрочные стратегии, основанные на техническом анализе, — 21 %;
- среднесрочные и долгосрочные стратегии, основанные на фундаментальных исследованиях — 11 %.

Инновационный сектор на российском фондовом рынке все еще слабо включается в состав портфельных стратегий, несмотря на то, что инвестиции в исследуемый сектор позволяют инвесторам:

- уменьшить налоговое бремя портфеля;
- увеличить гибкость инвестиционных
- избавить портфель от «сырьевой зависимости»; стратегий в ситуации экономической нестабильности;
- снизить давление нефтегазового сектора;
- увеличить потенциальную доходность за счет недооцененности акций сектора;
- обеспечить необходимый уровень диверсификации портфеля путем включения акций РИИ, с учетом потенциала роста, рисков и ликвидности.

Необходимость расширения применения инновационного сектора в фондах институциональных инвесторов рассматривается и в государственных программах развития, в частности, пенсионной системы. В апреле 2012 года на Первой ежегодной конференции «Институциональный инвестиционный практикум», организованной НАПФ (Национальной ассоциацией негосударственных пенсионных фондов?) основной темой дискуссии был вопрос о необходимости развития накопительной пенсионной системы. Представители управляющих компаний и Национальной лиги управляющих говорили о проблемах риск-менеджмента, инструментах и стратегиях инвестирования, а также о законодательных коллизиях в смежных вопросах. Одной из ключевых идей стало предложение более 60 % активов, находящихся в управлении, составлять из акций и паев закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ). Это могло бы резко повысить доходность в долгосрочном периоде и положить конец разговорам о возврате к распределительной пенсионной системе. Были приведены данные западного рынка, которые свидетельствовали о повышении

темпов роста управляемых таким образом активов над инфляцией. Отмечалось, что в случае с ЗПИФами проблема состоит в безответственности организаций, проводящих оценку активов. В целом представители государства поддержали идею расширения списка ценных бумаг, доступных для инвестирования пенсионных накоплений. В частности, предлагалось разрешить вкладывать средства в акции компаний, выходящих на IPO.

Можно вычлениить фундаментальные факторы, ограничивающие развитие инновационного сектора на российском финансовом рынке: очень низкая ликвидность и узкий круг заинтересованных акционеров вкупе с рискованной бизнес-средой, низкая информированность инвесторов, развивающийся характер фондового российского рынка. Все это затрудняет развитие сектора и вызывает опасения у потенциальных инвесторов. «Основные усилия по развитию рынка инновационных инвестиций в настоящий момент должны быть направлены на привлечение длинных денег, пенсионных накоплений, страховых резервов, увеличение государственной поддержки сектора. Деньги в стране есть, и надо сделать так, чтобы средний класс был заинтересован в инвестициях в инновации. Во всем мире примерно 6 процентов инвестиционного капитала направляется в альтернативные активы. В нашей стране должна быть похожая ситуация» [4, с. 12].

С учетом программ развития экономики, предложенных Правительством Российской Федерации, не редки прогнозы увеличения числа инновационных компаний, равно как и инвесторов, что позволит развиваться важному, защищающему от сырьевой зависимости сегменту российской экономики, позволит выйти на новый уровень институциональным и индивидуальным инвесторам, а также повысить эффективность финансовых вложений.

Список литературы:

1. Инновации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.ru.wikipedia.org дата обращения (08.09.2013)
2. Кац Дж., Маккормик Л. Энциклопедия торговых стратегий. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Об утверждении Правил отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики: постановление Правительства Российской Федерации от 22 февраля 2012 года № 156.
4. Патрикеев А. Интервью с Геннадием Марголитом // F&O. 2012. № (43)
5. Проскурин В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2011.
6. Рынок инноваций и инвестиций. Презентация. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rts.micex.ru/s25> дата обращения (10.09.2013)
7. Федоров Е. IPO под микроскопом // Ведомости, 4, 2013.
8. Яковенко К. Пенсионный практикум // F&O. 2012. № 4 (45)
9. Яковенко К. Этимология, инновационные финансы — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://fomag.ru/Publications/> дата обращения (10.09.2013)
10. Яковлев А. Инвестиционные стратегии. Количественный анализ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.m3finance.ru/strategy456 а (дата обращения 10.09.2013)

©Е.И Бирюкова, 2013

А.М. Борисов

к.и.н., доцент кафедры конституционного и административного права
Курский государственный университет
г. Курск, Российская Федерация

М.С. Борисова

к.э.н., ст. преподаватель кафедры региональной экономики и менеджмента
Юго-Западный государственный университет
г. Курск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Научная публицистика с высокой степенью объективности характеризует перемены, произошедшие в системе управления экономикой России, проявляющие как позитивные, так и негативные стороны государственной управленческой деятельности.

В частности государственное планирование производства и распределения, отличающее социалистическую экономику России и утраченное в начале 90-х годов XX столетия, имело важнейшие компоненты – гарантированные информационную поддержку деятельности и прямые хозяйственные связи производителя с поставщиками и клиентами. Плановые основы экономики обеспечивали режим стабильной финансово-экономической деятельности всех участников воспроизводственного процесса, постоянную занятость населения, социально-гарантированный уровень доходов на душу населения, обеспечение регионов и субъектов хозяйственной деятельности необходимыми продуктами труда – средствами производства и предметами потребления.

Рассматривая проблему зависимости производителя, отрасли экономики, экономического потенциала государства (региона) от мер государственной политики выражаемых посредством правовых способов, мы не можем обойти стороной вопросы не только результативности и эффективности указанных мер, но и вопросы их практической реализации, выявляя признаки декларативности целей и задач государственного управления, за которыми обнаруживается практическая пустота, отсутствие реальных, публично обещанных дел.

Соглашаясь с мнением С.С. Дзарасова о том, что «в годы реформ государство было изгнано из экономики» [1, с. 76], мы признаём справедливость следующего тезиса: система координации экономики ничем эффективным не была заменена. Оценивая позитивы и негативы экономики советского периода, В.А. Цветков отмечает: «Подавляющее большинство мощностей отечественной промышленности было ориентировано на нужды одного единственного, но зато крупнейшего и нетребовательного покупателя – государства. Этот покупатель практически исчез, а для того чтобы найти ему замену, потребуется немало времени, при этом полноценной она в принципе быть не может» [4, с. 29].

Указанное обстоятельство должно было бы ориентировать высший государственный и корпоративный менеджмент на качество управления экономикой страны, экономикami регионов и производственными комплексами. Однако анализируя характер, источники, факторы и качество статистически фиксируемого экономического роста, В.А. Цветков отмечает серьёзные про-

тиворечия между ростом и развитием в экономике России и её отставание не только от традиционно ведущих экономик, но и от экономик некоторых стран СНГ, удручающие по сравнению с 1991 г. показатели прироста производства промышленности, в том числе в отраслевом разрезе, критический уровень ресурса технологической базы российской экономики, глубочайший кризис наукоёмких отраслей отечественной индустрии, стагнацию инновационной активности в промышленности и ряд других негативных явлений [5, с. 30-40]. Вывод автора – в стране сложилась зависимая экономика, управляемая ценами мировых сырьевых бирж, а сама Россия превратилась в донора индустриальных держав [5, с. 40]. Нелицеприятна оценка С.С. Дзарасова: «промышленность так и не достигла уровня 1990 г., обрабатывающая промышленность – тем более, машиностроительный комплекс вообще не поднялся. Что касается такой важной отрасли, как станкостроение, то оно практически ликвидировано» [1, с. 69].

Сочетание модели «отстранённого» государственного управления экономикой и модели независимого управления предприятиями в условиях капиталистического производства не дало ожидаемого роста эффективности производств. Власть не смогла найти «золотого ключика» к дверце, за которой скрыты секреты управления т.н. рыночной экономикой, а предоставленные, по большому счёту, сами себе собственники и топ-менеджеры оказались не способны к новой роли и инициативе в сфере бизнес-управления.

В 2002 г. В.А. Цветков призывал государство «взять на себя инициативу оживления деловой активности» [4, с. 30], обратить внимание на финансово-промышленные группы (далее – ФПГ) для превращения их в конкурентоспособные хозяйственные структуры, способные на инновационную деятельность.

Появление ФПГ связано с Указом Президента Российской Федерации от 5.12.1993 г. № 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» и к 1995 году официальным статусом финансово-промышленных групп обладали 12 ФПГ [2, с. 149].

К конкретным предпосылкам, обуславливающим актуальность формирования с начала 1990-х годов финансово-промышленных корпоративных объединений (ФПКО) в приоритетных для России направлениях развития промышленного комплекса С.А. Орехов и В.А. Селезнёв относили: потребность в формировании интегрированных структур, способных к саморазвитию в условиях рынка; потребность в создании новой системы инвестирования промышленности; сложность самостоятельного выхода отечественных предприятий на внешний рынок; необходимость укрепления и обновления сложившихся технологических цепочек и кооперационных связей в производстве конкурентоспособной продукции; преодоление структурного и финансово-инвестиционного кризиса в промышленности, особенно в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и высоких технологий [2, с. 149].

Законодательные основы деятельности ФПГ укрепил Федеральный закон от 30.11.1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах», который предусматривал создание федеральных, региональных и межрегиональных ФПГ. Дальнейшее развитие институту ФПГ обеспечил Указ Президента РФ от 1.04.1996 г. № 443 «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп», которым первый указ 1993 г. был признан утратившим силу, но Правительству РФ определялись задачи предусматривать

в проектах федеральных бюджетов начиная с 1997 года средства на финансирование государственной поддержки ФПГ в соответствии с ежегодно заявляемыми приоритетами в промышленной и социальной политике – пункт а), оказывать определённую финансовую поддержку тем ФПГ, которые участвуют в реализации федеральных целевых программ – пункт б), а также принимать меры по концентрации собственности в центральных компаниях ФПГ, обеспечив при необходимости передачу в установленном порядке в доверительное управление центральных компаний закреплённых в федеральной собственности пакетов акций участников ФПГ и предоставление права государственным унитарным предприятиям – участникам ФПГ вносить в качестве вклада в уставный капитал центральных компаний недвижимое имущество, находящееся в их хозяйственном ведении и являющееся федеральной собственностью, сдавать центральным компаниям указанное имущество в аренду и отдавать в залог – пункт в). Последующие нормативные правовые акты, в том числе правительственного уровня конкретизировали правовой механизм функционирования ФПГ.

Однако все эти документы признавались недостаточными и несовершенными для целей системной поддержки ФПГ, содержащими множество неоправданных, бюрократических ограничений, положений, не только противоречащих приватизационному и антимонопольному законодательству, но и, порой, просто блокирующих процесс становления ФПГ [3, с. 318].

Совершенствование экономических основ развития в рамках ФПГ рассматривалось А.В. Стрыгиным как одно из перспективных направлений реформирования экономики, поскольку ФПГ были способны содействовать скорейшему выходу промышленности из кризиса, препятствовать усилению отрицательных тенденций, ускорить интеграционные процессы между Россией и другими странами, а также отличались достаточно широкой диверсифицированностью, охватывая более 100 направлений деятельности различных отраслях экономики [3, с. 321-322].

Смену курса государственной экономической политики на финансовую поддержку ФПГ проявили последующие акты – Указы Президента РФ от 28.12.1996 г. № 1781 «О дополнительных мерах по обеспечению режима экономии при исполнении федерального бюджета», которым действие пунктов а) и б) приостанавливалось до 1 января 1998 г., и от 24.08.1998 г. № 986 «О некоторых мерах по экономии государственных расходов», в соответствии с которым указанные пункты с начала сентября 1998 г. утрачивали силу.

Положения пункта в) Указа Президента РФ от 1.04.1996 г. № 443 «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп» сохраняли силу более 10 лет до 2007 г., и в этот период создавались и функционировали федеральные, межрегиональные и региональные ФПГ, обеспечивая значительную долю ВВП страны. Развитие ФПГ, а в 2001 г. насчитывалось 89 ФПГ, которые объединяли 1491 предприятие, выпускающих 10% продукции и обеспечивающих 9% занятых в экономике [4, с. 12] могло бы оздоровить отраслевую промышленность, но государственная промышленная политика не была нацелена на восстановление отраслевого экономического потенциала и в 2007 г. Федеральный закон от 22.06.2007 г. 115-ФЗ «О признании утратившим силу Федерального закона «О финансово-промышленных группах»» обозначил кардинальный отказ государства от ФПГ.

Прозвучавшие в начале 2000-х годов оценки значения ФПГ подкрепляются последующими характеристиками функционирования ФПГ в иностранных государствах. В частности, С.А. Орехов и В.А. Селезнёв отмечают, что в настоящее время «финансово-промышленные корпоративные объединения во многих странах превратились в один из мощных рычагов развития экономики» [2, с. 133]. Описывая национальные (Германия, Италия, США, Франция, Швеция, Япония), транснациональные (с участием Беларуси, России и Казахстана), авторы подчёркивают, что «Мировой опыт развития экономики свидетельствует о том, что в условиях рыночной экономики формой ведения успешного крупного бизнеса являются финансово-промышленные корпоративные объединения. Эта организационная основа объективно проявляется при высоком уровне развития производительных сил» [2, с. 143]. К сожалению, это примеры зарубежного «живого» и российского «умершего» опыта использования в экономике ФКПО.

Современное состояние управленческих отношений позволяет констатировать, что до настоящего времени отечественные отрасли промышленности (например, электротехническая) не ощущают государственной поддержки, утрачивая инновационный потенциал развития и уступая рынки конкурентам, особенно зарубежным. Государственное звучание эта тема приобретает в контексте воспроизводственных задач, раздвигая границы публичной ответственности субъектов государственной экономической политики. Особая роль государства вытекает из его заинтересованности в успешных предпринимательских инициативах, образующих одну из основ экономического благосостояния общества, и состоит в создании условий, инициирующих обновление бизнеса, а также в активной поддержке предприятий, вставших на путь модернизации управленческих отношений.

Список использованной литературы:

1. Дзарасов С. Посткейнсианство и инновационная модель развития // Экономист, 2008. № 4.
2. Орехов С.А., Селезнёв В.А. Основы корпоративного управления: учеб. / С.А. Орехов, В.А. Селезнёв. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2010. – 320 с. (Университетская серия).
3. Стрыгин А.В. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов / А.В. Стрыгин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 512 с. (Серия «Учебник для вуза»). См.: Библиотека электронных книг. URL: http://zachetka.at.ua/load/ehkonomika/uchebniki/strygin_av_mirovaja_ehkonomika (дата обращения – 10.07.2013 г.).
4. Цветков В.А. Макроэкономические проблемы формирования и развития финансово-промышленных групп в российской экономике. Автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. наук по спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (макроэкономика)». Институт проблем рынка РАН. Москва, 2002. – 40 с.: ил.: 21 см.
5. Цветков В.А. Подкрепить инновационное развитие промышленной политикой // Экономист, 2008. № 3.

КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Управленческий анализ, основная миссия которого состоит в полном, непрерывном наблюдении и контроле за рациональностью функционирования всей хозяйственной системы, по выполнению обязательств производства и реализации продукции, а так же вскрытию и привлечении текущих внутрипроизводственных резервов для повышения затрат на производство продукции, роста его доходности, является значимой, центральной и основной функцией реализации гибкого регулирования и прогнозирования хозяйственных процессов. Одним из компаньонов функций контроля можно признать анализ затрат, позволяющий выявить резервы снижения затрат на производство, подобрать и соединить данные для разработки планов и принятия управленческих решений в части затрат.

В основе принятия управленческих решений в бизнесе лежит анализ хозяйственной деятельности, с помощью которого выявляются и прогнозируются существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определяется воздействие принимаемых решений на конечные результаты деятельности организации. Поэтому специалисты экономического профиля должны хорошо владеть современными методами экономических исследований, мастерством системного и комплексного микроэкономического анализа [2, с. 3].

В настоящее время, в условиях рыночной экономики и рыночных отношений, функции управленческого учета и анализа стали выделять в самостоятельные направления. Роль экономического анализа в повышении экономической эффективности состоит в обнаружении и количественной оценке факторов, влияющих на показатели работы предприятия, в выявлении внутрихозяйственных резервов лучшего использования внутрипроизводственных ресурсов, сокращения затрат на производство и реализацию продукции, роста прибыли, повышения рентабельности производства [1, с. 3].

Эффективное управление организациями во многом определяется умением анализировать их деятельность. Глубокий и системный анализ позволяет изучить тенденции развития организации, исследовать факторы изменения результатов деятельности, обосновать планы и управленческие решения, осуществлять контроль за их выполнением, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценить результаты деятельности организации и их чувствительность к управленческим воздействиям, вырабатывать экономическую стратегию ее развития [2, с. 3].

Управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем. Необходимость проведения управленческого анализа определяется тремя группами факторов. Первая группа определяет

его необходимость при разработке стратегии развития предприятия и в целом для реализации эффективного менеджмента, вторая - для оценки привлекательности предприятия, с точки зрения внешнего инвестора, и третья, последняя, заключается в том, что управленческий анализ позволяет выявить резервы и возможности предприятия, определить направления адаптации внутренних возможностей предприятия к изменениям условий внешней среды.

Управленческий анализ, как и управленческий учет, призваны обеспечить управленческий аппарат организации, предприятия информацией, необходимой для управления и контроля за деятельностью организации и помогающей управленческому аппарату в выполнении его функций. Необходимо отметить, только координируя их, можно повлиять на формирование итогов работы предприятия или финансовых результатов. Объекты же управленческого учета и анализа гораздо масштабнее, чем только учет и анализ затрат. Это дает возможность оценить место предприятия на рынке данного товара, определить организационно-технические возможности предприятия, выявить конкурентоспособность продукции, емкость рынка, проанализировать ресурсные возможности увеличения объема производства и продаж за счет лучшего использования средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов, оценить возможные результаты производства и реализации продукции и пути ускорения процессов производства и реализации, принять решения по ассортименту и качеству продукции, запуску в производство новых образцов продукции, выработать стратегию управления затратами на производство по отклонениям, по центрам затрат, ответственности, определить политику ценообразования и в итоге проанализировать взаимосвязь объема продаж, затрат и прибыли с целью управления безубыточностью производства.

От эффективности и верности внутреннего управленческого учета и анализа зависит основной результат — прибыль, которая затем становится объектом финансового анализа. В этом заключается аналогия целей, но и различие объектов управленческого и финансового учета и анализа. Каждый из них решает свою задачу единой стратегии бухгалтерского учета и анализа предприятия.

Главная цель системы управления гарантия и защита условий реализации поставленных целей, а среди них важное значение отводится экономическим методам целенаправленного воздействия на объект управления. Выработка управляющего решения составляет одну из главных задач процесса управления предприятием.

Экономический анализ в деле управления выступает как компонент обратной связи между управляющей и управляемой системами, которая представляет собой процесс информирования заинтересованных руководителей о соответствии фактических результатов деятельности ожидаемым или желаемым. Эти данные проходят через систему внутренней управленческой отчетности, которая является неотъемлемой частью более общей системы внутреннего контроля организации. Если руководитель намерен достичь высоких результатов, он нуждается в обратной связи через внутреннюю отчетность, информирующей его об эффективности деятельности центра ответственности. Внутренняя управленческая отчетность, прежде всего для управляющего, несущего ответственность за достижение целей, и уже во вторую очередь — для его начальника.

В ходе управленческого учета используется много способов, подходов и приемов, позволяющих упорядочить, эффективно организовать выполнение функций, этапов, процедур и операций, необходимых для принятия решений. В совокупности они выступают как методы управления, под которыми понимаются способы осуществления управленческой деятельности, применяемые для постановки и достижения ее целей.

В заключение вышесказанного можно сделать вывод о том, что перед предприятием стоят достаточно глубокие и трудные задачи, и для их реализации целесообразно грамотно и осмысленно организовать управленческий анализ, значимый для обоснования мероприятий по оптимизации себестоимости продукции, прибыльности деятельности. Этого можно добиться с помощью соответствующего учета и контроля над процессами заготовки и переработки сырья и за счет функций управления, направленных на контролирование расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Список использованной литературы

1. Маркарьян Э.А., Маркарьян С.Э., Герасименко Г.П. Управленческий анализ в отрасли: Учеб. пособ. Изд. 2-е исправ. и доп. / Издательский центр «МартТ» / Москва- Ростов на Дону / 2007г.- 320с.
2. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. / Г. В. Савицкая. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т.Гиляровская и др. – М.: ТК Велби, Идт-во Проспект, 2007,-360с.

© О.В.Брежнева, 2013

УДК 336.7: 339.178.3

Н.А. Бударина
доцент кафедры «Международная экономика»
Донецкого национального университета (Украина)

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО И МИРОВОГО РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ

Резюме. В статье проводится анализ показателей современного состояния и тенденций развития украинского и мирового рынка факторинговых услуг, причин недостаточного развития исследуемых рынков, а также указаны перспективы и возможности для реализации потенциала факторингового рынка Украины и мира в целом.

Ключевые слова: факторинг с регрессом и без регресса, экспортный и импортный факторинг, Международная факторинговая ассоциация, нулевое факторинговое финансирование.

Актуальность. Международная торговля имеет большое значение для всей мировой экономики в целом и для каждой отдельной страны в частности. Финансовые институты являются посредниками между продавцами и покупателями, стимулируя развитие торговой деятельности.

Для банковского сектора, при проведении операций как на внешнем так и на внутреннем рынке, торговое финансирование является незаменимым набором правил и инструментов, в рамках которого уже не одно десятилетие используется факторинг. Факторинг, который еще называют услугой по переступке дебиторской задолженности, это инструмент, повышающий эффективность деятельности использующего его организации.

Целью данного исследования является раскрытие перспектив реализации потенциала украинского и мирового рынка факторинговых услуг.

Факторинг - приобретение права требования на выполнение обязательств в денежной форме за поставленные товары или оказанные услуги с принятием на себя риска выполнения таких требований и приема платежей (п. 3 ст. 49 Закона Украины «О банках и банковской деятельности»). [1]

Внутренний факторинг в Украине, как правило, предлагается с регрессом. При этом удельный вес факторинга с регрессом составляет приблизительно 95%, без регресса – 5%.

Экспортный факторинг используется компаниями, которые осуществляют экспорт с максимальным сроком отсрочки платежа до 180 дней (законодательное ограничение). Экспортный факторинг осуществляется по двухфакторной модели и обслуживает только экспорт товаров и работ.

Импортный факторинг используется экспортерами для покрытия кредитного риска импортера и усиления контроля по оплате инвойсов.

Типичными потребителями факторинга являются:

- перерабатывающие предприятия, оптовые продавцы, производители, которые имеют специфическую структуру активов, основную долю которых составляет дебиторская задолженность.
- компании, для которых ускорение оборотности денежных средств с помощью факторинга является более дешевым источником финансирования, нежели при помощи увеличения собственного капитала.
- компании, которые исчерпали возможности банковского кредитования и которые все еще испытывают потребность в оборотном капитале.
- другие компании, которые работают с контрагентами на условиях отсрочки платежа и которые желают увеличить собственный оборотный капитал. [2]

Теоретической и методологической базой для исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных авторов: О.И. Лаврушина, А.В. Никифорова, С.Н. Бабичева, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова, Соколова Ю.Л., Носков И.Я. Г.П. Агапова, Майкла Портера, Джонатана Руида.

На сегодняшний день предприятия-представители металлургической отрасли и отрасли машиностроения Украины столкнулись со снижением объемов факторинговых операций в данных отраслях до 90% и до 40% соответственно в 2012г. Причинами снижения могла стать политическая нестабильность в стране, которая влечет за собой нежелание факторов работать с дебиторской задолженностью металлургических гигантов. Кроме того, договоры с участием государственных структур становятся менее привлекательными на рынке факторинговых услуг, поскольку в случае возникновения проблемных ситуаций факторам будет крайне трудно добиться возврата дебиторской задолженности. В течение 2012г. наиболее успешно факторинг работал в продуктовой рознице из-за высокой оборачиваемости товаров, а также в строительном ритейле. Следует отметить, что на торговые предприятия приходится почти 70% всего объема факторинговых операций.

Если рассматривать условия, которые предлагают факторы в 2013г., то они

имеют ряд общих черт: 80-90% финансирования от суммы поставки продукции, средний срок которого — около трех месяцев, ставка — 20-21%, комиссия — 1%. И банки, и компании делают акцент на том, что готовы обсуждать индивидуальные условия, однако единственное, что может подлежать пересмотру — это процентная ставка в гривне. [3]

Перейдя к рассмотрению мирового факторинга, можно отметить рост его объема на 8% в 2012 г., что позволило ему достичь общего приблизительного оборота (суммы дебиторской задолженности факторинговым компаниям в течение года) размером в 2,119 млрд. евро. В сфере промышленности к концу 2012г. финансирование составило около 309 млрд. евро для 500 тыс. компаний, главным образом для МСП с годовым оборотом размером менее чем 10 млн. евро. Приблизительно 46 тыс. человек являются непосредственно занятыми в факторинговой деятельности.

В странах ЕС отрасль факторинговых услуг продемонстрировала положительную динамику в размере 5%, что является впечатляющим результатом с учетом сложных экономических условий, с которыми сталкивается Европа. Факторинг в Польше отличился невероятным ростом в размере практически 37% (27% с учетом корректировки на уровень колебания валютного курса злотого по отношению к евро). Суммарный оборот составил почти 25 млрд. евро, польская отрасль факторинга несомненно может претендовать на лидирующие позиции на мировом факторинговом рынке.

Итоги исследования данных Международной факторинговой ассоциации (FCI) показали, что объем операций международного факторинга в рамках двухфакторной схемы по итогам 2012г. достиг 23 млрд. евро, продемонстрировав увеличение в размере 36 %. Наибольший вклад в рост внес китайский рынок, где объем операций составил почти 8 млн. евро. Второе место заняла Турция, третье – Гонконг.

Стоит отметить, что доля внутреннего факторинга в мировом совокупном обороте составляет 76% (доля международного, соответственно, 24%). При этом, темп роста последнего значительно выше: в 2012г. прирост по международным операциям составил 28,3%, по внутренним - 9,3%.

Рынками, которые показали впечатляющие темпы роста, стали Китай (+77%), Россия (+74%), Южная Африка (+41%), Нидерланды (+31%) и Австралия (+28%) (Табл.1.).

Таблица 1.

Рейтинг стран-лидеров по объему предоставляемых услуг в сфере факторинга в 2012г.[2]

Место страны в рейтинге	Страна	Прирост в 2012 году
1	Малайзия	73%
2	Гонконг	72%
3	Россия	69%
4	Люксембург	69%
5	ОАЭ	69%
6	Эстония	64%
7	Болгария	51%
8	Латвия	49%
9	Таиланд	43%
10	Польша	39%

Год за годом отрасль факторинговых операций бьет рекорды по объему оборота и приобретает все более значительную роль в финансировании деятельности МСП, развитии экспортно-импортных отношений, стимулируя рост мировой экономики и создание новых рабочих мест. Ассортиментная политика данной отрасли продолжает расширяться и к 2013г. она уже охватывает решения по финансированию системы поставок и методики финансового банковского кредитования под обеспечение активами (предоставление кредитов под какие-либо активы заемщика, которые становятся обеспечением, например, под дебиторскую задолженность, оборудование, инвентарь и т.п.). Потенциал роста по-прежнему значителен, а общий объем факторинговых операций составляет 4,19% от общемирового ВВП (9,36% в ЕС).

Еще одним не менее интересным способом взглянуть на потенциал развития мирового факторингового рынка является сравнение его оборота с общей суммой B2B расчетов, которые могут быть оценены приблизительно в 110 трлн. долл. в 2012г. Это означает, что менее чем 2,5% межфирменной дебиторской задолженности финансируется через услугу факторинга во всем мире, что, несомненно, говорит о значительных перспективах дальнейшего расширения масштабов применения факторинговых услуг на мировой арене.

Переходя к непосредственному рассмотрению украинского рынка факторинговых услуг, следует начать с того, что в 2012 г. в Украине наблюдался его активный рост, причем растет заинтересованность клиентов в услугах факторинга.

В течение 2011г. на рынок повлияла экономическая ситуация в Украине, но несмотря на значительные структурные изменения он продолжил свое восстановление не только в количественном плане, но и на более высоком качественном уровне. К концу 2011г. всего лишь 7 из 25 наибольших банков в Украине предоставляли услуги факторинга. Представителями наиболее активной семерки стали: ЮниКредит Банк, Укрэксимбанк, Райффайзен Банк Аваль, а также банки “Хрещатик” и Пивденный. УкрСиббанк создал корпорацию, финансируемую только за счет факторинга и имеющую годовой оборот размером в более чем 70 млн. дол. Другие банки, в том числе Альфа-Банк не предлагали факторинговые услуги в течение 2011 г. Swedbank был активным игроком на данном рынке, но затем отказался предоставлять свои услуги клиентам с оборотом ниже 25 млн. долл. в год, а ОТПBank прекратил покупку дебиторской задолженности на регулярной коммерческой основе.

Украинский рынок претерпел значительные изменения с точки зрения финансирования; в частности, это относится к вопросу “платы за услуги”, который многие банк исключили из структуры своих сборов. Укрэксимбанк, Альфа-Банк и “Хрещатик” банк ввели финансовую инновацию под названием нулевое факторинговое финансирование. Согласно этой модели банки увеличивают ставку комиссии за управление дебиторской задолженностью, что означает, что данная сумма будет выше средней на рынке (примерно 2% в месяц) в отличие от обычной ставки в 0,5-1% от величины бухгалтерской задолженности.

Международный факторинг для МСП доступен только в случае обращения к ЮниКредит Банку, который взимает комиссию, одинаковую по величине как для международного факторинга, так и для внутреннего, и Банку «Хрещатик», ставки которого чуть выше.

В 2012 г. объем факторингового рынка Украины оценивался в 12-14 млрд. грн. Несмотря на то, что экспортно-импортный факторинг имеет небольшую долю рынка (до 100 млн. грн.), объемы его постепенно растут. Ожидаемый рост в рамках рынка факторинга зависит от результатов выполнения задач, стоящих перед украинской экономикой. Учитывая, что с традиционными кредитами связан рост ограничений и рисков, будут существовать возможности для украинского факторинга приобрести конкурентное преимущество, особенно это касается тех фактор-фирм, которые способствуют развитию международного бизнеса через такие организации, как Международная факторинговая ассоциация. Некоторые важные игроки сократили свой портфель, а также объем бизнеса из-за предыдущих потерь и споров, некоторые ушли с рынка. Тем не менее, в 2012г. появились новые сильные игроки.[4]

Пятеркой лидеров среди фактор-фирм на внутреннем рынке факторинговых услуг Украины по состоянию на 2012г. стали: Укрэксимбанк, Райффайзен Банк Аваль, А-фактор, ЮниКредит Банк, ПУМБ (рис. 1.). Другие банки и факторинговые компании занимают менее чем 5% рынка. Несмотря на разнообразие субъектов,предоставляющих данный вид услуг, не только среди подразделений банка, но и среди факторинговых компаний до сих пор не существует факторинговой ассоциации, хотя рынок существует уже более восьми лет.

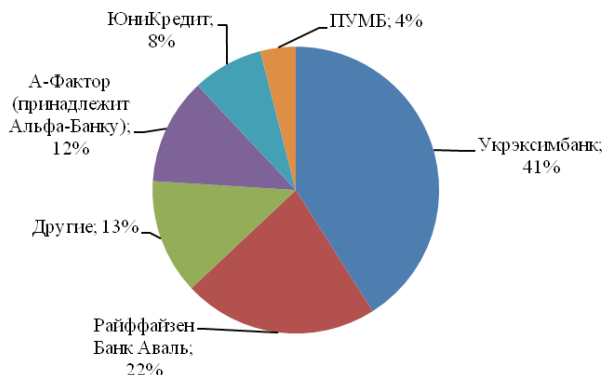


Рис. 1. Доля наиболее успешных фактор-банков в 2012г. на рынке факторинговых услуг Украины, % [4]

Несмотря на расширение рынка, рост и развитие бизнеса существует еще множество неизученного касательно факторинговых операций, поэтому они все еще воспринимаются как сбор плохих долгов.

В настоящее время новые продукты появляются на внутреннем рынке, например, как факторинг без регресса, который не был ранее доступен на украинском рынке из-за некоторого уровня риска. Кроме того, растет и заинтересованность в международном факторинге, поэтому ожидается, что число факторов, предоставляющих данную услугу, будет больше, чем два (ЮниКредит Банк и Приват Банк).

Ожидается, что объем факторинговых услуг будет продолжать расти, поскольку он уже продемонстрировал рост в 2012г., достигнув докризисных показателей (рис. 2.).

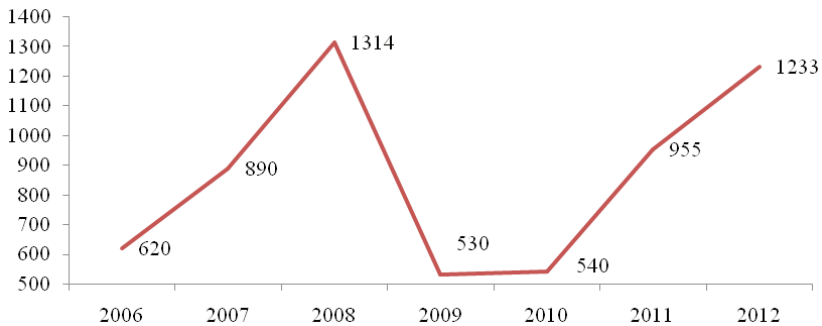


Рис. 2. Динамика изменения объемов факторинговых услуг в Украине за 2006-2012гг., млн. евро [4]

В настоящее время на отечественном рынке банковского факторинга участников так же мало, как и в 2012г. Но тарифные условия (около 2,5-3% суммы финансирования при сроке один месяц) кардинально изменились по схеме начисления. [5]

Что касается международного факторинга для малого бизнеса, то он представлен только в двух крупных банках-факторах: ЮниКредит (тарифы те же, что и для внутриукраинского факторинга) и «Хрещатик». В 2013г. международным факторингом занялся Райффайзен Банк Аваль. Остальные банки, к примеру Укрэксимбанк, не финансируют экспортно-импортные операции данным способом, но взамен они предлагают неограниченную векселей.

Вывод. Таким образом, рост конкуренции на рынке Украины, стоимость как факторинговых, так и сопутствующих услуг должна снизиться и как следствие стать доступной не только для крупных и средних компаний, но и для малого бизнеса. Из-за того, что доходность от работы с крупными компаниями становится с каждым годом все ниже, сказывается рост конкуренции между факторинговыми компаниями, так и ее усиление со стороны других источников заемного капитала – банковского кредита и рынка облигаций. Поэтому дальнейший рост рынку факторинговых операций в Украине в ближайшем будущем должны обеспечить именно малые фирмы.

Говоря о перспективах развития факторингового рынка Украины в 2013г., можно выделить два возможных сценария. Первый: появление факторов с достаточным ресурсом, которые вступят в борьбу за клиента и убедят дебиторов работать по схеме факторинга за счет снижения ставок. Второй: сотрудничество крупных торговых сетей с факторами для привлечения поставщиков, в связи с повышением потребительского спроса.

С целью повышения уровня эффективности факторингового механизма в Украине, реализации перспектив его развития можно предложить:

- банковским структурам, инвестиционно-финансовым компаниям и их филиалам на местах создать фактор-фирмы, фактор-банки для обеспечения факторинговыми услугами, в первую очередь, малые и средние предприятия;
- шире практиковать развитие факторинговых структур при коммерческих банках с использованием универсальной системы финансового обслуживания клиентов, при которой фактор-банк обязан принять на себя не только

кредитование до возврата долга и получения самого долга, а и бухгалтерское, бытовое, рекламное, страховое и кредитное обслуживание клиента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сахнацкий А. Особенности осуществления факторинговых операций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.prostopravo.com.ua/prava_biznesa/dogovornye_otnosheniya/stati/osobennosti_osuschestvleniya_factoringovyh_operatsiy
2. World Factoring Yearbook 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bcrrpub.co.uk/publications/wfy-12#/>
3. Definition of the two-factor system [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ifgroup.com/index.php?language=2&action=gen_page&menu_left=true&idx=111&curr_sec=110
4. The Factoring & Commercial Finance Industry in 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ifgroup.com/index.php?language=2&language=2&action=gen_page&idx=206&curr_sec=165&item=354
5. European Trade Finance Yearbook 2012/2013 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bcrrpub.co.uk/publications/etfy-12#/>

УДК 330.01

З.Т. Вахитова

старший преподаватель кафедры
«Бухгалтерский учет, финансы и аудит»
ФГБОУ ВПО «Государственный аграрный университет
Северного Зауралья», г. Тюмень, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ АГРОБИЗНЕСА, ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

С переходом на рыночные методы хозяйствования в российскую деловую действительность вошли принципиально новые производственные отношения. Среди наиболее употребительных терминов можно выделить такое фундаментальное понятие, как бизнес. Так, в некоторых толковых терминологических словарях сообщается, что: «бизнес – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания, реализации определенной продукции или услуг...» [1, с.39]; «бизнес - предпринимательство» [3, с.44].

Следует отметить, что предпринимательство как социально-экономическое явление имеет многовековую историю. Оно возникло на ранних этапах развития общества, в момент зарождения труда и обменных операций, а своего апогея достигло с развитием рыночной экономики. Поскольку жизнь значительно многограннее экономических процессов, предпринимательство стало неотъемлемой частью не только экономического, но и всего социального порядка, то есть утвердившейся в обществе системы норм, правил и процедур взаимоотношений между людьми и социальными группами, обеспечивающей существование и развитие общества.

О сущности предпринимательства ученые размышляли с давних времен. В 17 веке представитель школы меркантилизма А. Монкретьен (1576-1621) в своем главном

труде «Трактат политической экономии» использовал понятие «предприниматель» для обозначения лица, заключающего контракт с монархом с целью реализации различных работ. Первую целостную концепцию предпринимательства предложил французский экономист и банкир ирландского происхождения Р. Кантильон (1680-1734). Предпринимательством он считал такую экономическую деятельность, которая в условиях постоянного риска приводит в соответствие товарное предложение и спрос. Наличие риска, связанного с колебаниями цен на рынке, отмечает в качестве характерной черты предпринимательства и один из основателей экономической школы физиократов А. Тюрго (1727-1781).

С развитием рыночной системы хозяйствования, а также в процессе эволюции экономической теории представители разных научных школ и направлений по-разному определяли сущность предпринимательства и его значение в экономическом процессе. Не рассматривая подробно различные взгляды на вопрос, следует подчеркнуть, что в основе их расхождений было два основных подхода: первый – какой модели человека (унифицированное представление об индивиде, действующем в определенной системе социально – экономических правил) придерживается та или иная научная школа; второй – какому механизму регулирования экономического процесса отдается предпочтение. Так, основатель классической школы А. Смит (1723 - 1790), отстаивая модель рационального «экономического человека», характеризовал предпринимателя как собственника капитала, который в целях реализации своей коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск. Однако А. Смит представлял экономику как саморегулирующийся механизм, управляемый «невидимой рукой», поэтому он не придавал особого значения творчеству в предпринимательстве и фигуре самого предпринимателя. Примерно такое же значение предпринимателю отводит Дж. М. Кейнс (1883-1832), по теории которого необходимо государственное регулирование экономики с помощью кредитно-денежной и бюджетной политики.

Учитывая многогранность предпринимательства, автор известного отечественного учебника А.В. Бусыгин рассматривает его одновременно как искусство деловой активности и как сложный мыслительный процесс. При этом с философской точки зрения предпринимательство характеризуется как особый настрой души и средство реализации человеком своих возможностей, а с профессионально – практической – как умение организовать собственное дело и успешно реализовать связанные с ним функции.

Переход к рыночным принципам хозяйствования в экономике создало условия для развития предпринимательской деятельности в сфере АПК и появления понятия агробизнес (предпринимательской деятельности в сфере производства продукции сельского хозяйства).

Субъекты аграрного предпринимательства в процессе производства и продажи сельскохозяйственной продукции выступают одновременно в качестве производителя и продавца своих товаров. Следовательно, для эффективного функционирования всех звеньев агробизнеса требуется учитывать особенности осуществления различных видов операций. Основные этапы организации агробизнеса :1.постановка цели и выявление задач хозяйственных структур в агробизнесе; 2. мобилизация необходимых ресурсов - финансовых, технических, технологических, человеческих, реальная оценка их привлечения и пополнения; 3. оптимальное вложение всех видов ресурсов в производство, переработку и

реализацию товаров (работ и услуг); 4. уточнение бизнес-планов предприятий в процессе их реализации (в связи с изменениями на рынке) по мере необходимости.

По-нашему мнению агробизнес - это совокупность различных видов предпринимательской деятельности в сфере аграрного производства, коммерции, финансов, а также деловые отношения предприимчивых людей в целях получения прибыли. В аграрной рыночной экономике агробизнес можно рассматривать на уровне отдельного рыночного субъекта, так и в рамках всей продовольственной цепочки от производства сельскохозяйственной продукции до реализации продовольствия.

При этом агробизнес от других видов предпринимательства отличается, прежде всего тем, что имеет дело с живыми организмами, с их выращиванием, хранением, переработкой. А кроме того, в этой сфере деятельности коммерческие риски на порядок выше, чем в других секторах экономики, так как высоки риски связанные с природно-климатическими, эпидемиологическими и другими рисками. При этом грамотное управление позволяет свести отрицательное влияние рисков на функционирование аграрных структур до минимального уровня. Из сказанного следует, что основными принципами агробизнеса являются: связь производства и коммерции с маркетингом; прогнозирование коммерческих рисков; приспособление к меняющимся требованиям рынка; определение приоритетов; нацеленность на получение прибыли; ответственность за выполнение обязательств по торговым сделкам.

Таким образом, по нашему мнению дальнейшее развитие агробизнеса во многом будет зависеть от использования маркетингового подхода в совершенствовании экономического механизма хозяйствования, использования принципов и методов маркетинга при прогнозировании и осуществлении деятельности на рынке, а также при выработке стратегий развития бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Амбарцумов А.А., Стерликов Ф.Ф. 1000 терминов рыночной экономики. Справочное учебное пособие.-М.: Крон-Пресс, 1993- 302 с.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебник-3-е изд.-М.: Дело, 2001- 640 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь-6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М., 2008- 512 с.

© З.Т. Вахитова, 2013 г.

УДК 336.1:352 (571.122)

А.С.Гиленко

к.э.н., доцент

Югорский государственный университет
г.Ханты-Мансийск, Российская Федерация

РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОКРУГА

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет. Бюджет муниципального образования - форма образования и расходования денежных

средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования.[1] Использование органами местного самоуправления иных форм образования и расходования денежных средств для исполнения расходных обязательств муниципальных образований не допускается.

В местных бюджетах в соответствии с бюджетной классификацией РФ предусматриваются средства, направляемые на исполнение расходных обязательств муниципальных образований в связи с осуществлением ими полномочий по вопросам местного значения и расходных обязательств муниципальных образований, исполняемых за счет субвенций из бюджетов других уровней.

Бюджет муниципального района и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет муниципального района. В качестве составной части бюджетов городских и сельских поселений могут быть предусмотрены сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов, других территорий, не являющихся муниципальными образованиями.

Основной составляющей муниципальной собственности и местных финансов являются средства местных бюджетов. Статья 14 Бюджетного кодекса РФ определяет бюджет муниципального образования (местный бюджет) как форму образования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. Также местный бюджет можно определить как финансовый план муниципального образования, нормативный правовой акт органов местного самоуправления. Местный бюджет – это централизованный фонд финансовых ресурсов отдельного муниципального образования, через который общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения.

Экономическая сущность местных бюджетов проявляется в их назначении. Они выполняют следующие функции: распределительную и контрольную. Распределительная функция предусматривает концентрацию денежных средств в руках органов местного самоуправления и их использование с целью удовлетворения социально-экономических потребностей на подведомственной им территории. Контрольная функция заключается в том, что с ее помощью можно проконтролировать поступление в распоряжение органов местного самоуправления финансовых ресурсов от разных субъектов хозяйствования и соответствие размера централизуемых ресурсов потребностям муниципального образования.

Если расходы бюджета превышают доходы, то возникает дефицит бюджета. Дефицит бюджета не должен превышать 5 процентов утвержденного общего годового объема доходов местного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений.

Местные бюджеты имеют важное значение в осуществлении общегосударственных экономических и социальных задач – в первую очередь в распределении государственных средств на содержание и развитие социальной инфраструктуры общества. Через местные бюджеты государство активно проводит социальную политику. За счет средств местных бюджетов осуществляется финансирование здравоохранения, коммунального

обслуживания населения, строительства и содержания дорог и др.. При этом круг финансируемых мероприятий расширяется. За счет местных бюджетов стали финансироваться не только общеобразовательные школы, но и средние специальные учебные заведения, крупные объекты здравоохранения, мероприятия по внутренней безопасности, правопорядку, охраны окружающей среды. С 1 января 2014 г. с местного на региональный уровень передается вопросы, связанные с финансированием дошкольного образования. Возникла необходимость перераспределения источников доходов между бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами.[2]

Роль местных бюджетов в социально-экономическом развитии районов характеризуется следующим. Во-первых, сосредоточение финансовых ресурсов в бюджете муниципального образования позволяет местным органам власти иметь финансовую базу для реализации своих полномочий. Во-вторых, формирование доходов бюджетов муниципальных образований дает возможность проявлять финансово-хозяйственную самостоятельность в расходовании средств на социально-экономическое развитие района. В-третьих, можно осуществлять выравнивание уровней экономического и социального развития территорий. Формируются и реализуются региональные программы экономического и социального развития регионов по благоустройству сел и городов, развитию сети дорог, возрождению культурных памятников, используя в необходимых случаях межбюджетные трансферты. В-четвертых, органы представительной и исполнительной власти могут централизованно направлять финансовые ресурсы на решение стратегических задач развития региона и приоритетных отраслей. В-пятых, финансовые органы могут через местные бюджеты оказывать воздействие на образование оптимальных пропорций в финансировании затрат, стимулирование эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, создание новых местных производств.

Значительна роль местных бюджетов в обеспечении комплексного развития территорий, повышения жизненного уровня граждан. Кризисные явления в экономике страны, инфляция, нестабильность финансовой системы не позволяют местным бюджетам проявлять в полной мере свою роль. Роль местных бюджетов в социально-экономическом развитии регионов будет возрастать по мере стабилизации экономики страны и расширения полномочий органов местного самоуправления по формированию доходов местных бюджетов и их расходованию.

Местные органы власти, обеспечивая комплексное социально-экономическое развитие территории опираются, главным образом, на местный бюджет, через который целенаправленно воздействуют на территориальную инфраструктуру. Местные бюджеты формируются с целью финансового обеспечения деятельности органов местного самоуправления по решению задач функционирования и развития муниципальных образований. Трудности в их работе обусловлены недостаточностью финансовых средств для полноценного и сбалансированного развития.

Органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита местных бюджетов, уровню и составу муниципального долга, исполнению бюджетных и долговых обязательств муниципальных образований.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, к собственным доходам местных бюджетов относятся: налоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и законодательством о налогах и сборах; неналоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с законодательством, доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных поступлений, за исключением субвенций.

Как показала практика, отнесение к числу собственных доходов местных бюджетов доходов, полученных в виде безвозмездных поступлений из бюджетов других уровней не решило проблему обеспечения местных бюджетов собственными доходными источниками, так как собственные доходы предполагают наличие возможностей у местных органов власти влиять на их формирование. Размер безвозмездных поступлений ежегодно меняется, и местные органы не могут повлиять на их формирование. Они не стимулируют органы местного самоуправления к мобилизации налогов на своей территории и повышению их собираемости. Возможности местных органов власти распространяются лишь на доходы, закрепленные за ними на постоянной основе. Такие доходы и должны составлять собственную доходную базу местного бюджета.

В БК РФ предусматривается ответственность муниципального образования в полном размере и без каких-либо условий по принятым долговым обязательствам всем находящимся в муниципальной казне имуществом. Целью муниципальных заимствований является получение органами местного самоуправления дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для финансирования общих потребностей муниципальных образований, не обеспеченных доходами

В расходной части местных бюджетов предусматривается создание резервных фондов местных администраций, размер которых устанавливается решениями о соответствующих бюджета и не может превышать 3 процента утвержденного общего объема расходов. Ежегодный объем резервного фонда целесообразно утверждать в составе местного бюджета решением представительного органа муниципального образования. Проблемы в сфере разграничения полномочий во многом сводятся к базовой проблеме межбюджетных отношений - несовершенству действующего механизма приведения доходных источников в соответствие с расходными полномочиями и обеспечению взаимной ответственности участников межбюджетных отношений. В этой связи, необходимо сформировать в законодательном порядке процедуру закрепления расходных полномочий совместного ведения за соответствующими уровнями бюджетной системы, при этом четко обозначить порядок судебного разрешения возникающих споров.

Основным инструментом достижения целей государственной политики должны стать государственные программы. Механизмы и объемы их финансового обеспечения устанавливаться в долгосрочной бюджетной стратегии, трехлетних бюджетах и Программе повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года.[2]

Список использованной литературы

- 1.Бюджетный кодекс Российской Федерации: Электронная версия: <http://www.consultant.ru/popular/budget/>
- 2.Новости: <http://regnum.ru/news/polit/1670956.html#ixzz2giuDt6av> .

Л.И. Горелова

Студентка 5 курса экономического факультета
Московского государственного университета
приборостроения и информатики
г. Москва, Российская Федерация

Ченкина И.Н.

Студентка 5 курса экономического факультета
Московского государственного университета
приборостроения и информатики
г. Москва, Российская Федерация

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: «БИЗНЕС-АНГЕЛЫ» РИСКУЮТ КРЫЛЫШКАМИ

Широко распространённое на Западе понятие «бизнес-ангел» в России выглядит экзотическим и непонятным, а потому нуждается в расшифровке. «Бизнес-ангелом» называют частного инвестора, вкладывающего средства в инновационные проекты (стартап – startup) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (как правило, не контрольный пакет, а блокирующий).

Из этого определения следует, что «бизнес-ангелы» не стопроцентно бескорыстны, причём их бескорыстие кончается там, где начинается выгода от того или иного проекта. Однако без участия «бизнес-ангелов» многие проекты вообще не могут начаться. «Бизнес-ангелы» обычно инвестируют во многие проекты, учитывая, что подавляющее их большинство наверняка потерпит крах, и только один из многих принесёт прибыль, которая может окупить остальные убытки. Например, один из первых инвесторов компании Google Энди Бехтольсхайм теперь не просто «бизнес-ангел», но и миллиардер. Инвестиции в идеи – это своеобразная лотерея для богатых, в которую легко проиграть, но выигрыш в которой может стать огромным.

Каков же стандартный портрет «бизнес-ангела»? Это состоятельный человек с большим опытом, который вкладывает свободные деньги и опыт в бизнес-идеи новичков, особенно в инновации (это мы в России всё мучаемся, как продвигать инновации – соорудили целое «Сколково», обложив его государственным финансированием с известными последствиями, а на самом деле всё просто: решает частная инициатива, к которой мы совершенно не приучены, а государство должно существовать не для этого). По данным исследований, типичному американскому инвестору в среднем 47 лет, его годовой доход на уровне \$90000. Как правило, он инвестирует в три из десяти встречающихся ему фирм. Средняя сумма инвестиций – около \$37000 в диапазоне от \$3000 до \$30000. Типичный объём инвестиций в стартап - \$ 50-300 тыс.

Бизнес-ангелы обладают одной особенностью, которая отличает их от инвест-миллионеров, предпочитающих семь раз отмерить, прежде чем... не отрезать. Эта особенность – готовность рисковать. Именно готовность к риску делает этих инвесторов достойными поддержки со стороны государства, так как они повышают эффективность инноваций и способствуют экономическому развитию. Бизнес-ангелы не дают деньги в долг, как банки, затягивая должников

в кабалу (долговое финансирование), а предоставляют деньги, связи и опыт в обмен на долю акций в новой компании (долевое финансирование). Но, увы, эта божья благодать не для России. Казалось бы, вот же долгожданное улучшение инвестиционного климата, на которое неустанно молятся и в Кремле, и в Белом доме, столь необходимом нашей полузамёрзшей экономике.

Во всём мире предпринимательство – это важнейший атрибут рыночной экономики, пронизывающий все её институты. Для понимания природы предпринимательства многое сделали Людвиг фон Мизес, Фридрих Август фон Хайек и другие представители австрийской экономической школы. Они рассматривали предпринимательство в качестве одного из основных ресурсов (факторов) экономики наряду с природными и социальными – землёй, трудом, капиталом, информацией и временем.

Американский экономист Йозеф Шумпетер дал определение: предприниматель – это человек, пытающийся превратить новую идею или изобретение в успешную инновацию. В частности, предпринимательство представляет собой силу креативного разрушения, действующую на рынках и в производстве, одновременно создавая новые продукты и модели бизнеса. Креативное разрушение обеспечивает динамичный и долгосрочный экономический рост.

Это научное определение авторитетного экономиста в корне противоречит сложившемуся в России у властей, бюрократии и консервативной части интеллигенции представлению, будто инновация – это некий гриб, растущий сам по себе на пустом месте, который можно срезать, зажарить и съесть. Ничего подобного, инновация – это всегда борьба нового со старым, отжившим, это и есть креативное разрушение, что для наших консерваторов смерти подобно. Вот и ждут они каких-то невинных «инноваций» там, где их нет и быть не может. Поэтому и не работает сколковский «инкубатор». Общество, не понимающее значения креатива, обречено на вечно плохой инвестиционный климат, на застой в экономике и политике.

Вот почему в России крайне рискованно заниматься бизнесом и уж тем более «бизнес-ангелством». И своё-то дело рискованно начинать, а уж вкладываться в чужое – двойной неоправданный риск. В принципе западные экономисты рассматривают риск как неотъемлемый фактор предпринимательства. Так, известный экономист Уильям Баумоль автор экономической модели, изучаемой и в наших вузах, посвятил ряд научных трудов положению предпринимателя, вносящего дисгармонию и вызывающего отторжение на традиционном рынке. Фрэнк Найт и Питер Друкер выделяют следующие типы предпринимательского риска:

- статистический риск;
- неопределенность, которую нельзя рассчитать статистически;
- неопределенность Найта или истинная неопределенность, которую не только нельзя рассчитать, но и невозможно предвидеть (например, до появления Интернета невозможно было оценить риск для существующих ныне успешных проектов, таких как Google или YouTube).

В российской правовой среде раскрытие видového состава рисковизложено всего в трех нормативных актах, что свидетельствует о недостаточности юридической проработанности проблемы:

1) В статьях Гражданского кодекса Российской Федерации встречаются следующие виды рисков: предпринимательский, страховой, некоммерческий, свой.

2) В приказе Министерства Промышленности и торговли РФ от 24.09.20009 «Об утверждении стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года и плана мероприятий по ее реализации» выделяются производственный, коммерческий и социальный риск, а также определяются ключевые риски, особенно проявляемые в условиях финансового кризиса.

3) В приказе ФСФР от 16.03.2005 № 05-5/пз-н «Об утверждении Положения о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» приводится следующий перечень рисков: отраслевые, страновые и региональные, финансовые, правовые, риски, связанные с деятельностью эмитента.

Подавляющее большинство зарубежных авторов выделяет следующие риски: операционный риск (operational risk); рыночный риск (market risk); кредитный риск (credit risk). Подобного подхода придерживаются ведущие западные банки, специалисты Базельского комитета, разработчики систем анализа, измерения и управления рисками, а также российские специалисты.

Все перечисленные виды рисков весьма характерны для российского предпринимательства. Особенно это относится к страховым рискам (Россия – одна из наиболее неблагоприятных для развития бизнеса стран с общепризнанно плохим инвестиционным климатом), к региональным риском (в РФ имеются регионы, особенно неблагоприятные для предпринимательства, - Северный Кавказ, регионы с преобладанием отсталого мусульманского населения, регионы с малочисленным населением), к финансовым и правовым рискам (неразвитость и несовершенство законодательства, путаница с разграничением полномочий и функций между арбитражными судами и судами общей юрисдикции, зависимость судебной системы от исполнительной ветви власти). Всё большее значение приобретает выделенный экономистами Минпромторга социальный риск, к которому можно отнести исторически сложившуюся ментальную ненависть населения к предпринимателям, рост количества преступлений против частной собственности (рэкёт, грабежи, мошенничество; сама частная собственность вопреки декларациям, заложенным в Конституции, явно недостаточно защищена государством), проявления коррупции со стороны властных структур, чиновничества, правоохранительных органов («проверки» и поборы, тендеры с заранее предрешённым исходом, так называемое «крышевание» и т.д.), а также экономические проявления социального риска (скрытая безработица, задержки с выдачей зарплаты и т.д.). В отечественной экономической литературе по нашему мнению, наиболее многомерной является собранная и упорядоченная классификация Г.В. Черновой и А.А. Кудрявцева, хотя она критикуется конструктивно некоторыми специалистами. Авторами собран набор подходов к классификации рисков, который, хотя и не сведен к единой классификации, является наиболее исчерпывающим в специальной литературе. Риски классифицируются по различным признакам, не зависящим от вида деятельности: по характеру опасности (по типу объекта, по природе ущерба, по типичности отрицательных последствий), по подверженности риску (по специфике исходов, по месту проявления рисков; по степени зависимости ущерба от исходного события; по характеру распределения бремени риска, по уровню возникновения риска, по уровню проявления негативных последствий), по характеру уязвимости (по степени влияния природной и социальной среды; по степени учета временного фактора; по зависимости уязвимости от времени;

по продолжительности выявления и ликвидации отрицательных последствий), по взаимодействию с другими рисками (по степени распространенности данного риска, по характеру влияния на различные объекты, по степени диверсифицируемости риска), по имеющейся информации (по степени предсказуемости риска, по типу информации, по степени достоверности информации), по величине риска (по частоте возникновения ущерба, по размеру (тяжести) ущерба), по расходам (издержкам), связанным с риском (по возможным финансовым последствиям, по характеру расходов, по характеру распределения расходов) и т.д.

Отечественные экономисты вынуждены считаться с такими предпринимательскими рисками, которые ни одному из западных экономистов не могут прийти в голову:

- риск не понравиться какому-нибудь районному начальнику, мэру, губернатору и т.д.;

- риск попасть под милицейскую (теперь полицейскую) «крышу» и стать «дойной коровой»;

- риск стать жертвой рэкета со стороны вымогателей всех уровней и мастей;

- риск доноса со стороны конкурентов, «простых людей» из завистливого народа, просто недоброжелателей и т.д.;

- риск «кинноваций» со стороны «высокого начальства», к которым относится, например, резкое повышение страховых взносов, из-за которого число предпринимателей в стране значительно сократилось;

- риск уголовного преследования, которому коррумпированная и полностью подчинённая другим ветвям власти судебная система, прокуратура, Следственный комитет могут подвергнуть предпринимателей любого уровня, любого имущественного положения, в любой сфере деятельности, а теперь ещё, как выяснилось, не только предпринимателей, но и экономистов.

Не случайно известный экономист, ректор Российской экономической школы (теперь уже бывший) Сергей Гуриев, вызванный на допрос в качестве свидетеля по так называемому второму делу ЮКОСа, предпочёл вслед за Некрасовым сказать «Прощай, немытая Россия, страна рабов, страна господ» и эмигрировать во Францию. Тем самым он фактически пошел по стопам пока единственного Нобелевского лауреата по экономике – выходца из России Семёна Кузнецца, эмигрировавшего из советской России в 1922 г. И нет сомнений, что Нобелевский комитет рано или поздно обратит на это внимание и нанесёт дополнительный урон престижу страны с рекордной в мире «утечкой мозгов», который мы фактически наносим себе сами.

К «делам» ЮКОСа (а теперь назревает ещё и третье «дело» - так называемое «дело экспертов», которые вынесли не устраивающее власти заключение по второму делу ЮКОСа (из-за чего, собственно, и уехал Гуриев) следует присмотреться повнимательнее. В сущности они представляют собой яркий пример вмешательства государства на самом высоком уровне в предпринимательство и бизнес. Суть «дел» ЮКОСа заключается в том, что государство давно уже пытается контролировать все успешные компании, делая их компаниями с государственным участием. Рядясь в крылышки «бизнес-ангелов», государство ведёт себя на рынке как настоящая бизнес-дьявол. Многие компании не сопротивлялись этому «государственному участию», некоторые сопротивлялись до поры, до времени, а ЮКОС сопротивлялся до конца. Кроме того, глава ЮКОСа Михаил Ходорковский совершил самый страшный грех с государственной точки зрения:

начал помогать некоторым политическим партиям, по отношению к которым стал своего рода «бизнес-ангелом». И это логично, если рассматривать политику как «концентрированное выражение экономики». Невозможно что-то изменить, ничего не меняя. Несменяемость власти – это не просто тормоз на пути развития экономики, это бульдозер, способный закатать в асфальт любую экономику: Ходорковский столкнулся с тем фактом, что дикий капитализм в России, который, как и во многих странах до этого, имел все шансы постепенно вырасти в цивилизованный капитализм, с начала нулевых годов выродился в капитализм государственный, поразительно похожий на государственный социализм, господствовавший в стране три четверти XX века. Дело в конце концов не в –измах, а в том, что всё вокруг по сути опять государственное.

В результате мы имеем то, что имеем. На современном этапе предпринимательство в России, как крупное, так и мелкое, сталкивается с огромными трудностями и связано с многочисленными рисками. Лишь 2% граждан России хотят создавать своё частное дело (для сравнения: в США – 70%, в Европе – в среднем 25%). Это катастрофа для страны и её будущего. Значительные сферы экономики, в том числе промышленные предприятия, оказываются под монополией государственных корпораций, а частные компании выживают прежде всего за счёт тесных связей с государственными структурами. Таким образом, подлинной экономической свободы в России как не было, так и нет.

Конечно, свободу можно даровать царским, генсековским или президентским указом. Но свобода, спущенная сверху, – не есть настоящая свобода. Если у народа рабский менталитет, то как ни спускай ему свободу – толку не будет. Надо терпеливо и нудно менять менталитет народа.

Вообще, история России напоминает её гиблый климат – сочетание долгой зимы с короткими оттепелями, и нынешний «переход к рыночной экономике» слишком похож на ленинский нэп. А кто поверил, тому по подарку – по тюремному сроку. И какая участь ожидает всех нас?

На поле чудес в известной стране растут только нефтяные вышки и газовые факелы. И все меньше богатеньких Буратины зарывают в это поле свои золотые, как ни уговаривают их разные звери. А бизнес-ангелам лучше облетать эту страну стороной, дабы не спалить крылья о газовые факелы.

© Л.И. Горелова, И.Н. Ченкина, 2013

УДК 336.02

А. Ф. Гошко, Д.К. Ступко

студентки 5 курса факультета Менеджмента и предпринимательства
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ

Главным источником формирования рыночной экономики является малый бизнес, дающий возможность создания новых рабочих мест, улучшение качества товаров и услуг. Проблема малого бизнеса заключается

в недостатке финансирования. Существует множество различных источников финансирования малого бизнеса, но самым преимущественным является лизинг. Особенности лизинга рассмотрены в данной статье.

Сегодня малый бизнес играет важную роль в развитии экономики. Число малых предприятий в развитых странах достигает 60-80% от общего числа всех предприятий, на которых заняты почти две трети дееспособного населения.

В РФ главными критериями отнесения предприятий к малому бизнесу служат объем выручки и численность персонала.

В настоящее время в России малый бизнес пока развит слабо. Его доля в производстве ВВП составляет 20% ,тогда как в странах Европы -80 %,США - 60%.Главной причиной отсталости служит отсутствие плодотворных механизмов финансирования, которые сдерживают модернизацию и рост малых предприятий.

Финансирование в нашей стране значительно различается от финансирования Европейского экономического сообщества. Зарубежные финансово - кредитные организации больше внимания уделяют малому бизнесу. Наиболее распространенными видами финансирования малых предприятий являются: банковский кредит и лизинг.

Лизинг это форма инвестиционного финансирования, позволяющая лизингополучателю приобрести основные средства в долгосрочную аренду, с последующим правом выкупа. На все время договора лизинга собственником срока предмета лизинга остается лизингодатель, только после истечения договора, когда выплачены все лизинговые платежи право собственности может перейти к лизингополучателю. В России рынок лизинговых услуг все более открывается малому бизнесу. Это обусловлено тем, что со стороны крупных компаний стабилизировался спрос на лизинговые услуги, которые обновили свои основные фонды. В связи с этим лизинговые компании уделяют большое внимание на работе с малыми предприятиями. Лизинговым компаниям работа с малыми предприятиями открывает огромное поле деятельности и дает возможность отслеживать рыночную конъюнктуру.

Следует отметить и тот факт, что собственные средства малых предприятий невелики, а к банковским кредитам доступ ограничен. Именно поэтому лизинг становится для них основным доступным источником финансирования.

Изначально лизинговые компании не рассматривали малые предприятия как своего стратегического клиента. Наиболее привлекательными для них были средние и крупные компании, которые имеют большой опыт работы на рынке и имеют прозрачную отчетность. Сотрудничество с крупным бизнесом было менее рискованным и выгодным для инвесторов. Но возросшая конкуренция заставила лизинговые компании обратить внимание на малый бизнес, для которого единственным доступным способом приобрести основные средства стал лизинг.

На данный момент в портфеле лизинговых компаний, которые работают с малыми предприятиями, преобладают сделки по приобретению автотранспорта(68%),в том числе легкового(40%),а также оборудования (33%),сделки связанные с приобретением зданий и сооружений незначительны (около 1%).

Преимущества лизинга перед кредитованием следующие:

- лизинг позволяет снизить налогооблагаемую базу
- лизинг дает возможность быстро и легко обновить технологическое

оборудование, а следовательно восстановить и увеличить производственный потенциал предприятия;

- при оформлении лизингового договора залог не требуется;
- размеры платежей меньше чем по кредиту;
- сроки договоров лизинга значительно превышают сроки по кредитам;
- НДС в лизинговых платежах полностью подлежит возмещению из бюджета.

Недостатки лизинга:

-лизингополучатель не является собственником основных средств, он не может использовать их в качестве залога при получении займа;

-лизинговый платеж необходимо вносить каждый месяц, а у малых предприятий очень часто поступление прибыли носит сезонный характер. И в связи с этим лизинговым компаниям необходимо учитывать особенности бизнеса и строить индивидуальный график погашения платежей, тем самым снижая свои собственные риски.

- если оборудование вышло из строя в момент действия лизингового договора, платежи, должны производиться в установленные сроки.

Но, несмотря на указанные недостатки лизинга, общая эффективность его выше, чем эффективность банковского кредита.

И для наиболее наглядности на примере рассмотрим, на сколько же все таки лизинг эффективнее кредита.

Пример:

Небольшая компания решила приобрести оборудование на сумму 3100 т. руб. и встал вопрос, что выбрать лизинг или кредит?

Вариант 1. Приобретение за счет кредита.

Цель: Покупка оборудования

Сумма сделки: 3,1 млн. руб.

Сумма кредита: 2480 т. руб.

Срок кредита 36 мес.

Кредитная ставка: 12 %

Комиссия за выдачу: 1%

График погашения: равными долями ежемесячно

Амортизационный срок: 84 месяца.

При покупке оборудования по средствам кредита следует заранее обдумать вопрос о наличие дополнительного залога. При покупке оборудования по средствам кредита, компании удастся снизить налогооблагаемую базу по НДС на 473000 руб., налог на имущество составит 302000 руб.

Экономия по налогу на прибыль за 3 года составит 377000 руб.

При покупке оборудования в кредит необходимо 20% собственных средств.

Вариант 2. Покупка в лизинг.

Цель: Покупка оборудования.

Сумма сделки: 3100000 руб.

Сумма кредита: 2480000 руб.

Срок кредита: 36 мес.

Кредитная ставка: 16,5 % .

График погашения: равными долями ежемесячно.

Амортизационный срок: 36мес. (ускоренная).

При покупке оборудования в лизинг, компании удастся снизить налогооблагаемую базу на 614000 руб. Так же при приобретении оборудования

в лизинг, возможно, применить ускоренную амортизацию. Лизинговые платежи уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, экономия за 3 года составит 666000 руб.

Доход от размещения свободных средств за 3 года составит 595000 руб.

Сравнение лизинга и кре

№ п.п	Данные	Лизинг	Кредит
1	Сумма сделки	3100 т.р.	3100 т.р.
2	Аванс	20%	20%
3	Собственные средства	620 т.р.	620 т.р.
4	Эффективная ставка, %	16,20%	12%
5	Переплата, руб.	926 т.р.	683 т.р.
6	Экономия по налогу на прибыль	666 т.р.	377 т.р.
7	НДС к возмещению	614 т.р.	473 т.р.
8	Налог на имущество		302 т.р.
9	Итоговая стоимость имущества (1+5+9-7-8)	2746 т.р.	3235 т.р.
-	Доход от размещения свободных средств	595,2 т.р.	595,2 т.р.

Пример наглядно показывает, что применение лизинга для малых предприятий является эффективнее банковского кредита.

Для каждого устойчиво работающего предприятия лизинг – это отличный инструмент, чтобы выстроить и оптимизировать схему финансовых потоков с учётом существующего налогообложения.

© А.Ф. Гошко, Д.К. Ступко, 2013

УДК 339

Е.П. Гусакова

к.э.н., доцент кафедры экономики и организации агропромышленного производства Самарский государственный экономический университет
Г. Самара, Российская Федерация

АПК В УСЛОВИЯХ ВТО: ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Сельское хозяйство играет важную роль в экономике России, обеспечивая 3,7% ВВП и около 8% занятости населения (доля АПК в валовом региональном продукте Самарской области равна 4,2%). Растениеводство занимает чуть более 40% общего объема выпуска, остальное - животноводство. В растениеводстве доминирует производство пшеницы, на его долю приходится до 60-65% в зависимости от урожайности и рыночных цен. В животноводстве преобладает производство свинины, говядины и мяса птицы. В денежном выражении на них приходится около 37, 36 и 20%, соответственно.

По данным Росстата, на момент вступления России в ВТО в 2012 году доля экспорта продовольствия и сельхозпродукции в общем объеме экспорта составила всего 2% (против 69% доли минеральных продуктов, 13% доли металлов и драгоценных камней, по 6% доли продукции химической промышленности и машин и оборудования). Однако, несмотря на малый удельный вес, агропром имеет для России стратегическое и геополитическое значение.

Первые результаты пребывания России в ВТО пока неочевидны, а зримых положительных последствий от вступления следует ожидать, как минимум, через пять лет в силу стойкой приверженности государства политике поддержки отечественных производителей, сохранения рабочих мест и обеспечения условий выживания для российских моногородов. Вместе с тем, возникшие в первый год членства России в ВТО проблемы уже позволяют извлечь первые уроки и предоставляют возможности наиболее полного использования преимуществ вхождения в ВТО.

Особого внимания заслуживает ситуация с импортом молочной продукции и ввозом свинины. В первые месяцы наблюдался существенный рост по данным позициям, который замедлился после принятия соответствующих мер на уровне Евразийской экономической комиссии. С 1 апреля 2013г. повышены ставки на 14 позиций молочной продукции (в среднем с 15 до 18,3%). Свинина исключена из списка товаров, на которые распространяются преференции для слаборазвитых и развивающихся стран (устранена льгота для этих стран, достигавшая 25%). Россельхознадзор в марте 2013г. ввел временные ограничения на импорт в РФ охлажденной свинины, говядины и мяса птицы из Испании и Нидерландов.

Поставки молочной продукции в Россию с начала года резко выросли [1]. В первом квартале 2013г. было импортировано на 11,5% больше молока, на 5,3% больше творога, на 85,4% больше сливочного масла (без торговли с Казахстаном и Белоруссией). За январь-февраль 2013 года экспорт молочной продукции из Белоруссии в Россию в зависимости от вида вырос на 20-25%. Больше всего Белоруссия нарастила экспорт в нашу страну сухого и сгущенного молока и сливок — на 48% (по сравнению с январем-февралем 2012 г.).

Заметным стало неуклонное снижение цен на свинину импортного и отечественного производства. В ЦФО, на долю которого приходится больше половины всего промышленного производства свинины в нашей стране, средние цены на свиней в живом и убойном весе за год снизились на 29,0%. Импортная свинина также продолжала дешеветь. Одним из факторов, который должен был поспособствовать приостановлению падения цен на отечественную свинину, является снижение объемов поставок данного вида мяса из-за рубежа. Так, за первые 10 недель 2013 г. объем поставок импортной охлажденной и замороженной свинины в Россию на 8,7% уступает показателям за аналогичный период 2012 г. Снижение влияния данного фактора обусловлено сохранением высоких объемов производства. В феврале 2013г. производство свинины отечественными предприятиями возросло более чем на 25% по отношению к аналогичному периоду 2012 г. (в ЦФО прирост 38%). Минсельхоз связывает рост производства с тем, что в течение последних 2 лет было введено в строй несколько крупных свинокомплексов, которые вышли на производственную мощность в конце 2012г. Следовательно, в отношении мяса свиней у России есть потенциал по импортозамещению.

Текущий 2013 год станет показательным для мясной индустрии России и, в частности, продемонстрирует, насколько она реально готова соревноваться с импортом в условиях ВТО. Несмотря на рост импорта и очевидные проблемы с ценами на корма начало года позволяет говорить, что ситуация с производством мяса в стране в целом обстоит неплохо. Объем производства мяса и пищевых субпродуктов убойных животных в РФ в январе-феврале 2013 г. вырос на 23,6% по сравнению с аналогичным показателем 2012 г. и составил 230000 т.[2]. Производство мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы в отчетный период увеличилось на 6,9% – до 572000 т, а темпы роста в птицеводстве являются чуть более низкими, чем в 2012 г. (в различные месяцы они колебались в пределах от 8 до 12%).

Вместе с тем, по данным Федеральной таможенной службы, импорт мяса птицы в Россию по итогам 2012 г. вырос на 26%, составив 527500 т на \$840 млн. Ввоз других видов мяса увеличился на 9,4%, в стоимостном выражении составив \$5,46 млрд. В 2012 г. в РФ было ввезено около 650000 т свинины, 500000 т субпродуктов из свинины, около 570000 т говядины и 550000 т мяса птицы.

Общее впечатление от первых результатов пребывания России в ВТО, сформированное по мониторингу сообщений в СМИ, участия в семинарах и круглых столах, рабочих встреч с экспертами, состоит в том, что на первый взгляд в стране практически ничего не изменилось. Ставки трети всех используемых тарифов, которые были снижены незамедлительно при вступлении в ВТО, на самом деле были возвращены к докризисному уровню 2008 года. Большинство россиян продолжают оставаться в неведении относительно того, где можно ознакомиться и при необходимости изучить для практического использования документы о присоединении, в том числе и на русском языке.

Вместе с тем, после вступления России в ВТО был принят целый ряд мер по защите отечественных товаропроизводителей — от утилизационного сбора до введения пошлин на зерноуборочную технику в размере 27,5%.

Самарская область относится к числу регионов, которые активно работают в направлении гармонизации регионального законодательства с федеральным (и соответственно с нормами ВТО) в области внешнеэкономической деятельности и, приведения порядка предоставления господдержки отраслям экономики в соответствие с правилами ВТО.

Целью региональной аграрной политики является максимальное использование возможностей переходного периода для радикального повышения конкурентоспособности регионального АПК, в т.ч. за счет адаптации к условиям ВТО уже применяемых мер поддержки сельхозтоваропроизводителя и поиск новых и эффективных инструментов, обеспечивающих динамичное развитие АПК в современных условиях. За 10 месяцев 2013 года государственная поддержка отрасли превысила 4 млрд. рублей. Это наибольшая сумма за все предыдущие годы.

Результатом деятельности АПК Самарской области в рамках адаптации к условиям членства России в ВТО должен стать устойчивый рост экономических показателей. Объем валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в хозяйствах всех категорий в 2012 году увеличился к уровню 2011 года на 1,3%[3]. По итогам 2012 года прибыль сельскохозяйственных организаций по результатам всей хозяйственной деятельности (с учетом

субсидий) составляет 3260,1 млн. рублей при уровне рентабельности 21%. С прибылью завершили год 86% организаций. Данные показатели являются максимальными для Самарской области за все время реализации Государственной программы.

В 2012 году выполнена задача по обеспечению региона основными видами растениеводческой продукции. Первое полугодие 2013г. демонстрирует положительные тенденции: общая посевная площадь сельскохозяйственных культур под урожай 2013 года во всех категориях хозяйств возросла на 9,6% к уровню 2012 г. Средняя урожайность составляет 16,5 ц/га, в прошлом году этот показатель был на 25% ниже. Область прочно удерживает лидирующие позиции по урожайности картофеля в сельхозорганизациях среди регионов Приволжского федерального округа, а по урожайности овощей занимает второе место в ПФО.

На новый уровень развития выходит отрасль животноводства. По состоянию на 01.01.2013г. в хозяйствах всех категорий Самарской области выросло поголовье крупного рогатого скота - на 11,6 тыс. голов (5%), свиней - на 43,9 тыс. голов (21%), овец и коз – на 12,9 тыс. голов (11%), птицы – на 181,7 тыс. голов (5%).

Самарская область по итогам 2012 года занимает 1 место в ПФО по темпам роста поголовья крупного рогатого скота, овец и коз, 3 место по темпам роста поголовья свиней.

Производство молока в хозяйствах всех категорий за 2012 год составило 102,8% к 2011 году, в том числе в сельхозорганизациях –107,2 %.

Производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий за 2012 год составило 140 тыс. тонн или 102,9% к уровню 2011 года, в том числе в сельскохозяйственных организациях – 60,1 тыс. тонн, или 111,4%. В январе-июне 2013 года в хозяйствах всех категорий по сравнению с соответствующим периодом прошлого года производство скота и птицы на убой в живом весе и валовой надой молока увеличилось соответственно на 3,3% и 1,7%, производство яиц – уменьшилось на 17%.

Однако, проявились и первые проблемы. В связи с тем, что перерабатывающие компании и торговые сети ужесточили требования, предъявляемые к производителям мяса в условиях вступления страны в ВТО, весной 2013г. у самарских производителей скопились нереализованные остатки мяса - птицы на птицефабриках – 234 т в убойном весе и свиней 1415 т в живом весе. Ситуация была урегулирована только после вмешательства Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области.

Объемы внешнеэкономической деятельности демонстрируют положительную динамику. По данным Приволжского таможенного управления внешнеторговый оборот в январе – июне 2013 года составил 5615,4 млн. долларов США или 137,7% к уровню соответствующего периода прошлого года, в том числе экспорт – 4133,6 млн. долл. (137,7%), импорт –1481,8 млн. долл. (138,0%).

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 2651,8 млн. долл. США (в январе – июне 2012 года – положительное 1929,0 млн. долл. США). Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 73,6%, доля импорта – 26,4%. В товарной структуре экспорта продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье занимают 1,52% (за 2011г. – 1,4%), в товарной структуре импорта – 4,3% (за 2011г. 5,3%).

Объём импорта и экспорта основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Самарской области, согласно статистическим данным, по состоянию на 01.01.2013 г. составляет:

– ввоз, включая импорт: зерна 105 тыс. тонн (104,1 тыс.т.); мяса и мясопродуктов 97,2 тыс. тонн (120,9); молока и молокопродуктов 411,7 тыс. тонн (471,4); сахара 160,5 тыс. тонн; картофеля 80,8 тыс. тонн (83,7); яиц и яйцопродуктов 701,6 млн. шт. (699), растительного масла 48,3 тыс. тонн;

– вывоз, включая экспорт: зерна 166,1 тыс. тонн (90,4); мяса и мясопродуктов 2 тыс. тонн (22,8); молока и молокопродуктов 30,2 тыс. тонн (67,5); сахара 32,6 тыс. тонн; картофеля 2,7 тыс. тонн (2,1); яиц и яйцопродуктов 13,7 млн.шт. (13,5), растительного масла 170,9 тыс. тонн.

Первые результаты пребывания России в ВТО подтверждают, что важно не только вступить в эту организацию, но и научиться работать по-новому. Важнейшими, в настоящее время, следует считать следующие взаимосвязанные условия, необходимые для активизации использования всех преимуществ и прав, предоставляемых членством в ВТО:

- подготовку квалифицированных специалистов для обеспечения внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности;
- повышение качества информирования в системе внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности;
- обеспечение необходимой координации федерального центра и субъектов РФ для повышения конкурентоспособности регионов[4].

Воспользоваться представленными преимуществами можно только значительно повысив конкурентоспособность российского сельского хозяйства. Ее рост сегодня сдерживается низкой производительностью труда, устаревшими технологиями, дефицитом квалифицированных кадров, заметной помощью государства в одних составляющих агропрома и полного отсутствия поддержки в других. В этой связи первоочередной задачей должно стать использование преимуществ переходного периода для внедрения инновационных технологий, модернизации парка сельхозтехники, подготовки современных кадров и создания достойных условий жизни для них, т.к. дальнейшее эффективное развитие отечественного агропрома без этого невозможно.

Таким образом, членство в ВТО представляет стране только возможности для интеграции в глобальную экономику, как мы воспользуемся этими возможностями, зависит только от нас. Бессмысленно ожидать мгновенного позитивного экономического эффекта от этого членства. Нас ждёт период серьёзной адаптации к новым условиям, на первых порах отечественной экономике просто не выжить без защитных компенсационных и антидемпинговых мер. Страна сможет ощутить преимущества членства в ВТО лишь в средне - или даже долгосрочной перспективе. Но другого выхода у России нет.

Список использованной литературы:

1. <http://www.mcx.ru/> Министерство сельского хозяйства РФ
2. <http://www.gks.ru/> Федеральная служба государственной статистики
3. <http://samarastat.gks.ru/> Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области
4. <http://bujet.ru/article/231718.php>/А.К. Синягин. Первые уроки пребывания России в ВТО

© Е.П. Гусакова, 2013

**НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ****Введение**

До последнего времени национальная система оценки инноваций основывалась на старой парадигме индустриальной экономики, где входными переменными принимаются расходы на научные исследования и разработки, расходы на образование и капитальные вложения, а в качестве промежуточных выходных переменных публикации, патенты, квалификация рабочей силы и инновационные продукты. В долгосрочной перспективе инновационная деятельность компании понималась как простой вид деятельности, осуществляемой инвесторами и отдельными исполнителями внутри компании. Таким образом, инновационная деятельность начиналась с фундаментальных исследований и продолжалась как прикладные исследования, конструкторские разработки, создание первых образцов с выходом на рынок, с последующим продвижением новых продуктов и производственных процессов и рассматривалась как линейный процесс. При традиционных подходах сектору услуг не оказывалось должного внимания. Таким образом, оценка инноваций проводилась только в рамках продукции и связанных с ней производственных систем. В последнее время был достигнут значительный прогресс в оценке различных ресурсов, необходимых для инноваций и инновационного процесса с учетом его нелинейного характера, разнообразия в определениях инновации в сфере услуг, в подключении новаторов к мировому конкурентному рынку, в определении их зависимости от социально-экономической и институциональной среды. Для реализации инновационной политики, а также с целью представления вариантов и последствий государственной политики и бизнес-решений, отражая новую парадигму экономики, основанной на знаниях, ясно видна необходимость измерений «в реальном времени» [1,2]. В развитых странах уже реализованы соответствующие подходы к созданию интегрированных систем для оценки входных и выходных показателей системы знаний, инновационных процессов, потребности в инновациях, инноваций в сфере услуг, продукции и услуг в рамках различных секторов. В статье ставится задача дать подробный анализ всех аспектов развития инновационной деятельности в Азербайджане.

Наука в Азербайджане

Для оценки Научных Исследований и Разработок на уровне страны необходимо использовать 4 базовые группы статистических показателей, 2 группы как входные, и 2 группы как выходные.

Инвестиции Цитируемые публикации

Человеческие ресурсы Патенты и модели

**Области Научных
Исследований и
Разработок**

Рис. 1 Экономическая модель системы Научн. Исследований и Разработок

1 группа. Инвестиции в Научно-Исследовательские Разработки (НИР)

1. Валовые Внутренние Затраты на Научные Исследования и Разработки (ВЗНИР) как процент ВВП

2. ВЗНИР на душу населения
 3-4. ВЗНИР по секторам деятельности (предпринимательство, государственное, высшее образование, частный некоммерческий), (также и в процентах)
 5-6. ВЗНИР по источникам финансирования (также и в процентах)

2 группа. Человеческие ресурсы в Научных Исследованиях и Разработках (НИР)

7. Человеческие ресурсы НИР на 10000 общей численности работающих
 8. Человеческие ресурсы НИР- в эквиваленте полного рабочего дня (ЭПРД)

3 группа. Научные публикации

- 1-2. Количество научных публикаций (также и на миллион населения)
 3-4. Рейтинг Азербайджана в отношении научных публикаций (также и на миллион населения)

4 группа. Патенты и полезные модели

5. Количество патентных заявок в Национальный патентный институт
 6. Количество патентов, выданных Национальным патентным институтом
 7-8. Количество заявок на полезные модели в Национальный патентный институт (НПИ) и грантов, предоставленных НПИ.

Ниже приводится часть основных таблиц, характеризующих систему научных исследований по всем 4 группам показателей. Используются в основном данные Государственного Комитета по Статистике ГКС Азербайджана www.stat.gov.az/indexen.php

Таблица 1. Госбюджетные Затраты на Научные Исследования в 2005-2012 годах, в миллионах манат*

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Измен. 2012/2005
Общие затраты на Науку сле Исследования	28.8	43.9	62.1	83.3	92.8	106.1	116.7	+4.0 раза
В процентном отношении к ВВП	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	-
В процентном отношении к затратам государственно-го бюджета	1.3	0.7	0.6	0.8	0.8	0.7	0.7	- 1.8 раза

Источник: ГКС Азербайджана 2013г. *1 евро = 1.05 манат

Таблица 2. Внутренние Затраты на Научные Исследования и Разработки по секторам деятельности, в тысячах манат

	2005	2008	2009	2010	2011	2012	Измен. 2012/2005
Общие Внутренние затраты на Научные Исследования и Разработки	29 042	66 443	88 920	92 778	109 810	117 347	+4.0 раза
В том числе:							
Внутренние затраты на НИР, Государственный сектор	21 509	46 574	63 782	68 287	79 508	97 957	+4.5 раза
Внутренние затраты на НИР, Предпринимательский сектор	5 749	15 218	19 564	17 983	19 537	14 311	+2.4 раза
Внутренние затраты на НИР, Сектор Высшего Образования	1 784	4 651	5 574	6 508	10 765	5 079	+2.8 раза

Источник: ГКС Азербайджана 2013г.

В 2012 году Внутренние Затраты на Научные Исследования и Разработки делятся в процентном отношении как: Государственный сектор – 83.4%, Предпринимательский сектор - 12.2%, Сектор Высшего Образования - 4.4%. Основная часть выполняемых НИР сосредоточена в Государственном секторе.

Таблица 3. Численность персонала по типам организаций, которые занимаются исследованиями и разработками (на конец года)

	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Сумма, человек	15 809	18 164	17 942	17 401	17 924	18 687	21 573
В том числе:							
Научно-исследовательские организации	13 755	15 599	15 677	15 111	14 658	14 843	15 941
Конструкторские организации	721	411	229	194	195	207	191
Учреждения высшей школы	662	1 185	1 154	974	1 917	2 557	3 471
Другие	671	969	882	1 122	1 154	1 080	1 970

Источник: ГКС Азербайджана 2013г.

Таблица 4. Человеческие ресурсы в НИР на 10000 общей численности работающих

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность занятых в экономике (в тыс. человек)	4062.3	4110.8	4162.2	4215.5	4271.7	4329.1	4375.2	
Численность персонала, занятого в научных исследованиях и разработках	18 164	-	-	17 942	17 401	17924	18687	21573
Численность персонала, занятого в НИР на 10000 работающих	44.7	-	-	42.6	40.7	41.4	42.7	

Источник: ГКС Азербайджана 2013г.

В таблицах 5 и 6 даются сравнения двух основных показателей НИР: человеческие ресурсы и инвестиции по странам СНГ. Можно отметить, что значения по обоим показателям необнадлежающие.

Таблица 5. Численность исследователей в НИР (на каждый млн. человек) по странамСН

Страны СНГ	2000	2012	Динамика
Российская Федерация	6043	5140	Отрицательная
Беларусь	3289	3296	Стабильная

Украина	3828	2964	Отрицательная
Азербайджан	1967	2339	Положительная
Армения	1919	1741	Отрицательная
Молдова	1620	1461	Отрицательная
Казахстан	983	1079	Положительная
Кыргызстан	714	603	Отрицательная
Таджикистан	508	325	Отрицательная

Источник: ГКС Азербайджана 2013г.

**Таблица 6 Расходы на НИР (в процентном отношении кВВП)
по странам СНГ**

Страны СНГ	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	1.2	1.2	1.7	1.2	1.2	1.2
Украина	1.1	1.1	0.9	0.9	0.9	0.9
Беларусь	0.8	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6
Молдова	0.6	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
Азербайджан	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Казахстан	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Армения	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1
Кыргызстан	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Таджикистан	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1

Источник: ГКС Азербайджана 2013г.

Приведенный ниже показатель количества статей в научных технических журналах на миллион человек подразумевает статьи, опубликованные в авторитетных источниках по физике, биологии, химии, математике, биохимическим исследованиям, инженерной технике и технологиям, наукам о земле и космосе.

Таблица 7. Количество статей, опубликованных в научных и технических журналах (на каждый млн. человек) в странах СНГ

Страны СНГ	2008	2009
Российская Федерация	98	98
Армения	62	53
Беларусь	41	40
Украина	40	36
Грузия	32	30
Молдова	18	19

Азербайджан	11	16
Казахстан	5	6
Узбекистан	4	5
Кыргызстан	3	3
Таджикистан	2	2

Источник: Всемирный банк

Среди 11 стран СНГ - Азербайджан располагается на 7 месте. Несмотря на некоторый рост в этой области в 2008-2009, следует отметить, что эта цифра слишком мала для нашей страны.

Патентная система Азербайджана

Патентная система страны является основным показателем инновационного потенциала страны. Поэтому очень важно проанализировать динамику патентных заявок, а также тенденции в последние 5 лет по странам СНГ.

Таблица 8. Количество патентных заявок (на каждый млн. человек) за 2007-2011-ые годы в странах СНГ

Страны СНГ	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	195	197	182	204	189
Беларусь	156	168	200	197	188
Казахстан	-	3	96	105	88
Украина	74	61	53	56	58
Армения	45	74	39	46	41
Грузия	19	50	57	40	31
Молдова	97	78	38	42	30
Азербайджан	35	27	30	30	24
Кыргызстан	31	27	-	26	-
Узбекистан	12	10	9	13	10
Таджикистан	-	-	2	1	1

Источник: База данных Всемирной организации по охране интеллектуальной собственности ВОИС (WIPO)

В странах СНГ Российская Федерация и Беларусь имеют высокий уровень патентной деятельности и можно сказать, что эти цифры выше, чем в большинстве стран Восточной Европы. В Азербайджане в 2011 году этот показатель составлял 24, уступая соседним странам и опережая только Кыргызстан, Узбекистан и Таджикистан.

Таблица 9. Динамика прошедших регистрацию национальных патентов за 2000-2011-ые годы.

Годы	Количество заявок на патенты	Количество выданных патентов	Количество заявок на полезные модели	Количество разрешений на полезные модели
2001	213	168	3	-
2002	241	64	2	2
2003	264	242	4	-
2004	277	214	7	3
2005	287	195	9	2
2006	259	153	10	3
2007	295	227	11	5
2008	233	205	11	6
2009	281	217	12	11
2010	271	126	30	5
2011	205	118	21	9

Источник: База данных ВОИС (WIPO) и данные Патентного Института при Госкомитете Азербайджанской Республики по стандартизации, метрологии и патентам.

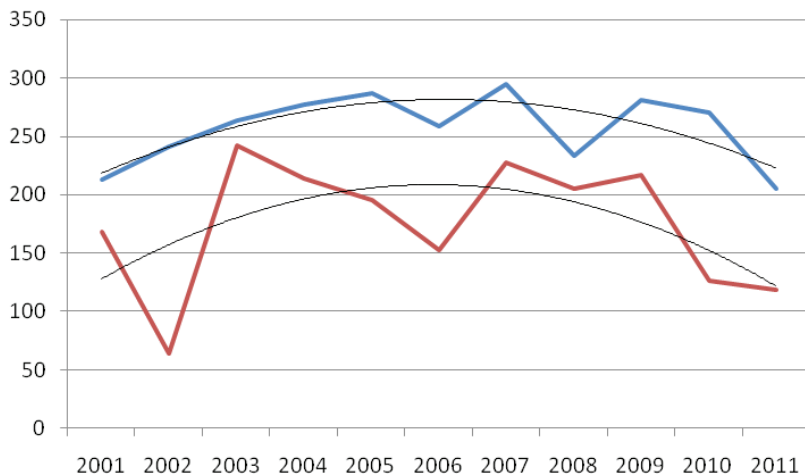


Рис. 1 Динамика заявок по стране на патенты (голубым цветом) и выданные национальные патенты (красным цветом) за 2000-2011-ые года.

За прошедшие 11 лет зарегистрировано около 2000 национальных патентов. Усредненный тренд указывает на максимум, который достигается в 2005-2007 годах, и на тенденцию уменьшения за последние 4 года (и в количестве заявок, и в количестве зарегистрированных патентов).

Состояние и развитие Национальной Инновационной Системы

В 1987 году Кристофер Фриман, принимая во внимание успешное экономическое развитие Японии в послевоенный период, впервые использовал термин “Национальная инновационная система” (НИС). Рассматривая “узкую” и “широкую” концепции Национальной инновационной системы, отметим существующую разницу между понятиями НИС в «узком» и «широком» смыслах.

В понятие “узкой” концепции включаются структуры, которые имеют непосредственное отношение к научным и технологическим инновациям, широкая концепция охватывает также социальную, культурную и общественно-политической среды.

В предоставленном Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [3, 4] отчете в узкое понятие НИС включаются учреждения, которые делятся на следующие пять основных категорий:

- Играющие важную роль в реализации инновационной политики **государственные органы** (местные, региональные, национальные и международные);

- **Координирующие организации**, например, координирующие советы и ассоциации, выполняющие функции связующего звена между правительством и органами, отвечающими за выполнение научно-исследовательских работ;

- **Частные предприятия** и научно-исследовательские институты финансируемых ими;

- **Университеты** и соответствующие институты, в которых создаются базовые знания и соответствующий опыт;

- Другие **государственные и частные организации**, играющие важную роль в Национальной инновационной системе (национальные лаборатории, организации передачи технологий, совместные научно-исследовательские институты, патентные бюро, учебные организации по трейнингу и т.д.). В “широкую” концепцию НИС помимо 5 упомянутых выше компонентов и в дополнение к ним включаются все экономические, политические и других общественные институты, охватывающие процессы обучения, исследований и открытий.

В качестве примера можно указать национальную финансовую систему, денежно-кредитную политику, внутреннюю структуру частных предприятий, довузовскую систему образования, рынки труда, политику регулирования и учреждения, связанные с ней. Концептуально, «узкая» система формируется в составе «широкой» системы, и их взаимосвязи представлены на диаграмме (см. схему 2).

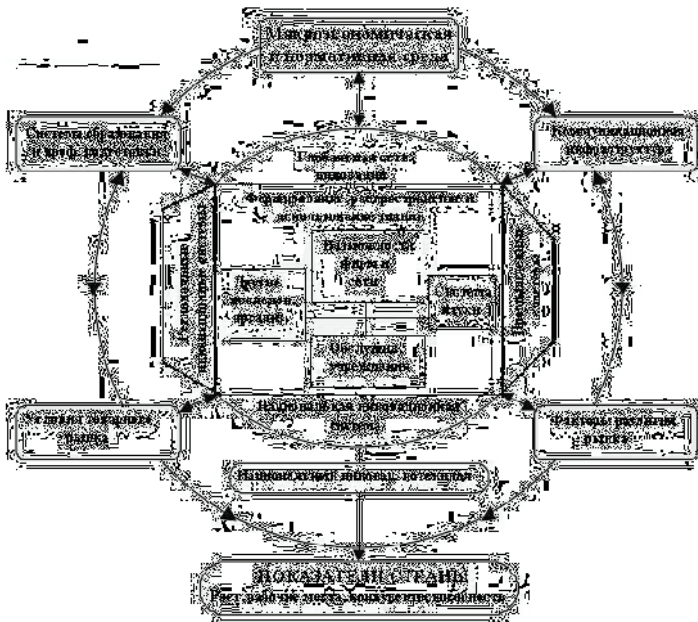


Рис. 2 Иновационная Система: имеющиеся субъекты и их взаимодействие

Необходимо отметить, что в отличие от развитых и новых индустриальных стран, уровень развития НИС в Азербайджане не соответствует уровню экономического развития страны [6, 7]. В настоящее время национальные научные исследования и разработки, инновационная стратегия, а также официальная инновационная политика находятся в стадии формирования. За последнее десятилетие инновационные вопросы включены в ряд Государственных Программ. Каждая из этих программ имеет свои собственные цели и задачи, некоторые из целей этих программ можно рассматривать как цели инновационной политики правительства. Усилия правительства по укреплению роли инноваций представлены в основных правительственных документах, отражающих национальные стратегии по развитию отраслей, созданию в Азербайджане Региональной Инновационной Зоны и Азербайджанской инвестиционной компании, программе стипендий для обучения Азербайджанской молодежи за рубежом.

До 2003 года в Азербайджане не было официального органа, ответственного за координацию науки, технологического развития и инноваций. Отсутствует также принятая в ряде развитых стран такая структура как Министерство науки и технологий. В начале 2003 года в соответствии с Указом Президента Республики в качестве этой структуры была определена Национальная Академия Наук Азербайджана (НАНА), на которую теперь возложено формирование, управление и развитие научной и технологической государственной политики, управление научной деятельностью всех научных и образовательных учреждений в стране. В то же время следует отметить, что нормативными актами Министерство экономического развития также вовлечено в формирование государственной инновационной и научно-технической политики.



Рис. 3 Структура Национальной Инновационной Системы Азербайджана

В настоящее время за проведение инновационной политики в Азербайджанской Республике отвечают государственные органы – Милли Мэджлис (Парламент), министерства, комитеты, агентства и ряд ведомств в Администрации Президента - которые координируют деятельность законодательной и исполнительной власти. В подчинении президента Азербайджана находятся: Совет предпринимателей (создан в 2002 году и находится в ведении Министерства экономического развития) и Комиссия по образованию (создана в 2005 году и находится в ведении главы Администрации Президента), оба органа связаны с инновационной политикой страны.

Кабинет министров осуществляет контроль за деятельностью учреждений в системе исследований, разработок и инноваций и контроль за эффективностью использования средств, выделенных из государственного бюджета с подготовкой необходимых предложений в этом направлении.

Из фактов, упомянутых выше, ясно, что каждое из министерств и НАНА реализуют свою инновационную политику. Кроме того, необходимо отметить, что государственные учреждения, совместные предприятия, частные компании, а также крупные компании осуществляют инновационную политику в интересах своего бизнеса.

Таким образом, между различными учреждениями отсутствует координация в проведении политики в области науки, технологий и инноваций и нет специального Совета по Науке, Технологиям и Инновациям, состоящего из акционеров, представляющих различные заинтересованные институты.

В настоящее время одной из актуальных проблем в области инновационного бизнеса в Азербайджане является недостаточное влияние стимулирующих факторов. Основным препятствием является также недостаток инициативы в развитии инновационной деятельности.

Технологии и их трансферт

Необходимо отметить, что значительная часть патентных предложений и технологических заявок (43%) поступает от университетов, и дальнейшее продвижение инноваций на рынок тормозится отсутствием необходимой структуры в рамках инновационной системы страны. Здесь также университеты могут сыграть значительную роль. Университеты являясь сокровищницами знаний, играют исключительную роль в создании новых знаний, превращении знаний в новые технологии и поиске новых областей применения. В настоящее время совместная деятельность триады университет- промышленность- государство является необходимым шагом в развитии и продвижении технологий и знаний [10].

Пример Азербайджанского Государственного Экономического Университета АЗГЭИ

Концепция инновационного университета подразумевает выполнения новых функций по передаче знаний и их интеграции. АЗГЭИ путем развития всех трех элементов передачи знаний (образование, исследования и инновации), их интеграции и инвестируя в человеческие ресурсы, развитие талантов, в научные исследования, а также в целях создания основанной на знаниях экономики (в соответствии с требованиями глобальной экономики) путем модернизации системы образования, может внести вклад в создание инновационного общества. Для усиления научной составляющей в деятельности университета создан Научный Институт Экономических Исследований, на базе которого выполняются актуальные исследования во многих отраслях экономической науки: макроэкономических, социальных, региональных, инновационных и технологических.

Предполагается в ближайшее время создание Центра Поддержки Технологий и Инноваций (ЦПТИ), что приведет к значительному усилению деятельности университета в реализации его новых “инновационных” функций, включая проведение качественной экспертизы, обмена знаниями и технологиями с фирмами и предприятиями, а также реализации прав интеллектуальной собственности на основе существующего законодательства.

Инициатива создания ЦПТИ при АЗГЭИ исходит от Всемирной организации по охране интеллектуальной собственности ВОИС (WIPO) и правительства Азербайджана. Тем не менее, следует отметить, что долгосрочные цели ЦПТИ не ограничиваются увеличением числа патентных заявок в год. Это на самом деле сотрудничество с бизнесом и промышленностью, консультации, лицензирования и эффективные контакты с университетами для создания новых изобретений, их разработки и коммерциализации. Можно сказать, что создание такого элемента инновационной инфраструктуры как Центр Поддержки Технологий и Инноваций (ЦПТИ), подчеркивая отношения между университетами и промышленностью в сфере передачи технологий играет важную роль в формировании инновационной экономики страны.

Ключевые наблюдения и рекомендации

1. Человеческие ресурсы и инвестиции в НИР, значения по обоим основным показателям необнадлежающие. При низких расходах на НИР (0.2% ВВП) основную часть составляет финансирование со стороны государственного сектора. Финансовые вливания должны быть целенаправленными, с

ориентировкой на перспективные направления развития науки, а инвестиции в прикладные исследования и разработки должны быть с акцентом на бизнес (17.8% весьма малая цифра по сравнению с большинством стран, где этот процент превышает 50%)

2. Количество статей, опубликованных в научных и технических журналах (16 на каждый млн. человек) значительно возросло за последние 10 лет [11], но их необходимо хотя бы удвоить, чтобы достигнуть среднего по СНГ значения.

3. Анализ патентной активности в Азербайджане показывает, что в динамике не наблюдается положительных тенденций, главная причина в том, что владельцы патентов ограничены в возможностях использовать свои изобретения механизм коммерциализации практически отсутствует. Только сейчас предполагается создание в стране электронной базы данных о патентах, в результате чего будет возможен полезный обмен знаниями в регионе, странах СНГ и ЕС.

4. Инновационная система в Азербайджане находится на стадии развития и в этой связи ожидается принятие соответствующих решений по созданию необходимых кредитных механизмов, новых научно-исследовательских и проектных институтов, что должно привести к ощутимым достижениям в этой области.

5. Есть также насущная необходимость в создании посреднических организаций для стимулирования потоков информации и знаний между государственными и частными предприятиями и учреждениями. Здесь существенна роль университетов страны, где сосредоточен большой потенциал знаний. Азербайджанский Государственный Экономический Университет развивает все три элемента передачи знаний (образование, исследования и инновации), модернизируя систему образования, усиливая научную составляющую в своей деятельности (созданием Института Экономических Исследований) и предполагая в ближайшее время создание Центра Поддержки Технологий и Инноваций (ЦПТИ), что приведет к значительному усилению деятельности университета в реализации его новых “инновационных” функций.

Список использованной литературы

1. Service sector innovation: “Measuring innovation performance for 2004 and 2006 using sector specific innovation indexes”. INNO Metrics Statistical Paper February 2009. Hugo Hollanders & Minna Kanerva 1.
2. 2003 European Innovation Scoreboard: Technical Paper No 6. Methodology Report, November 14, 2003.
3. The National Innovation Systems of Singapore and Malaysia. Trevor Monroe. Self-Study with Professor Samphantharak 4/07/06.
4. National Innovation Systems. Organization for Economic Co-Operation and Development. 1997.
5. National Innovation Systems: Finland, Sweden & Australia – compared learning for Australia. November 2005.
6. Comparative Analysis of the National Innovation Performance of Armenia, Azerbaijan and Georgia based on their European Innovation Scoreboard data Author: Prof. Slavo Radosevic. Editor: Giles Brandon.
7. Project Title: South-Caucasian Republics: Research and Development of Science, Technology and Innovation Policy. Project Acronym: SCRIPTS INTAS Ref No:06-1000017-8811. Start date: 1st February 2007, End date: 31st July 2008.

8. "National Innovation System in Less Successful Developing Countries: The case of Thailand". By Patarapong Intarakamnerd, Pun-arj Chairatana, Tipawan Tangchitpiboon.

9. "National Innovation Systems Overview and Country Cases". Stephen Feinson Center for Science, Policy, and Outcomes. Knowledge Flows, Innovation, and Learning in Developing Countries.

10. "A Guide to Metrics on Knowledge Transfer from Universities to Businesses and Industry in Australia". Paul H. Jensen, Alfons Palangkaraya and Elizabeth Webster.

11. UNESCO science report 2010. The Current Status of Science around the World. UNESCO 2010.

Resume

The paper presents and analyses statistical data on the development of science in Azerbaijan for the period of 2005-2012, the necessary definitions are given. The patent system of the country is explored, the National Innovation System, its components and prospects are examined. And also the process of technology transfer and the role of the university in this process are provided.

Резюме

В статье приведены и проанализированы статистические данные по развитию науки в Азербайджане за период 2005-2012, даны необходимые определения. Анализируется патентная система страны, исследуется Национальная инновационная система, ее компоненты и перспективы развития. Также рассматриваются вопросы передачи технологий и роль университета в этом процессе.

© А.Ф.Гусейнов, 2013

УДК 336

Л.Г. Данилова

К.э.н., Новороссийский филиал
Финансового университета при Правительстве РФ
г. Новороссийск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА (ПРОЕКТА) ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРОМ

Основным источником экономического роста в России является повышение эффективности производства, что возможно при активном воспроизводстве основного капитала.

Согласно данным Росстата в 2012 г. физический износ производственных основных фондов России составил 48,6% [1, с.78]. Высокая физическая изношенность основных средств - источник дополнительных затрат в экономике на их содержание и обслуживание.

Инвестиции в активную часть национальной экономики позволят перевести производственный процесс на современный технологический уровень, внедрить

инновационные технологии, получить конкурентоспособную продукцию не только на внутреннем рынке, но и на мировых рынках.

В то же время российская инвестиционная активность по оценке мировых финансовых институтов более чем на 20% ниже, чем требуется для реально эффективного воспроизводства основных фондов [3].

По данным Росстата [1, с. 398] общая величина банковских вкладов физических лиц в конце 2012 г. составляла почти 12 триллионов руб. (11871363 млн. руб.), из которых около 12% вклады на срок свыше 3-х лет и более 50% на срок от года до трех.

Средняя доходность по вкладам физических лиц на срок от 3-х до 10-и лет в 2012 г. составила до 12,5%, по вкладам на срок от года до трех составила 3,5-8% годовых. В среднем на душу населения всей России (включая младенцев) в 2012 г. приходилось 34426 руб. и 4987 руб. в иностранной валюте [1, с.424].

Хороший инвестиционный потенциал. Но он не используется. Население предпочитает относительно безопасные банковские вклады рискованной инвестиционной деятельности.

Потому что экономическая среда России по сравнению с началом перестроечного процесса до сих пор не может приобрести черты стабильной предсказуемости. Не останавливается процесс падения производства, сохраняется относительно политическая нестабильность России в мировой хозяйственной и политической системе.

Экономические преобразования происходят на фоне высокой инфляции, частых непредвиденных расходов по ликвидации последствий и восстановлению хозяйства и инфраструктуры после чрезвычайных ситуаций.

Остается и сырьевая специфика экономики России. Также немаловажным фактором, сдерживающим процесс развития экономики государства, является преимущественно социальная направленность государственного бюджета.

В России на сегодняшний день более 40 млн. (40,573 тыс. чел.) людей пенсионного возраста [1, с.33]. Большая часть пенсионеров «достались» России в наследство от советского периода, когда население страны не формировало накопительной части пенсии, и только государство было гарантом пенсионного обеспечения. В России сегодня практически каждый третий житель пенсионер, и все полностью зависит от государственного обеспечения.

Сохраняется высокая степень волатильности законодательной базы, как в правовом поле, так и в налоговом поле государства.

Не вызывают доверия у населения и меры правительства по борьбе с коррупцией, незаконным обогащением чиновников, неэффективным использованием бюджетных средств государства, а также не прекращающееся появление финансовых пирамид, обманы дольщиков (пайщиков) строительными пирамидами.

Существенным фактором, сдерживающим российских инвесторов, является также российская система страхования инвестиционных рисков: риск неполучения дохода, риск потери инвестированных средств, риск влияния неопределенности внешней среды, риск банкротства предприятия, в которое инвестировались средства инвестора.

Вышеперечисленное делает инвестиционную деятельность высоко рискованной, т.е. участие населения в инвестиционной деятельности на этом фоне маловероятно. Но не меньшей проблемой является и неразвитость

инвестиционного мышления, экономическая неграмотность, низкий уровень информатизации населения.

Успех в инвестиционной деятельности инвестора зависит и от достоверности информации по анализу рынков: какое направление развития бизнеса (своего, чужого) будет повышать его конкурентоспособность, т.е. какие виды деятельности (продукции) в перспективе будут иметь (сохранять) высокую эффективность, иметь (сохранять) существенные конкурентные преимущества в непредсказуемо изменяющейся экономической, правовой, налоговой, политической среде России.

Понятно, что любого инвестора, в первую очередь, интересует, как быстро он вернет инвестированные им средства, какой доход он получит на вложенные в бизнес средства. Чтобы ответить на эти вопросы, инвестору необходимо провести анализ инвестиционной привлекательности того или иного направления инвестиций.

И в этой ситуации трудно переоценить значение качественного анализа инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта).

Оценку инвестиционной привлекательности того или иного бизнеса сегодня можно произвести одним из четырех методов [2]:

- методом оценки чистых активов по рыночной цене или по цене воспроизводства;
- методом дисконтирования денежных потоков;
- методом сравнительной оценки по среднеотраслевому мультипликатору;
- методом опционных технологий.

Метод оценки чистых активов по рыночной цене применим при покупке бизнеса (компании, предприятия или части фирмы), т.е. к фирмам, активы которых могут быть разделены и проданы на рынке. Недостаток: оценка активов может не соответствовать реальной стоимости, может быть субъективной или «заказной».

Метод дисконтирования денежных потоков можно применить к фирмам, у которых на момент оценки денежные потоки положительны. Этот метод не применим к фирмам в кризисном положении, к фирмам с циклической (сезонной) деятельностью (требуется сглаживание денежных потоков), к фирмам, которые находятся в процессе реструктуризации или иных изменениях в процессе их деятельности, и к фирмам с длительным горизонтом прогнозирования.

Метод сравнительной оценки основан на выполнении требования сопоставимости исследуемых в сравнении предприятий (фирм, компаний).

Недостатки: трудность подбора равноценных для сравнения предприятий.

Метод опционных технологий весьма рискован в условиях высокой волатильности фондового рынка России. Он может привести к тому, что инвестор окажется перед необходимостью недооценки или переоценки своих возможностей.

Пожалуй, наиболее точным методом и доступным в реализации является метод дисконтированных денежных потоков. Конечно, его точность и надежность во многом зависит от уверенности в достоверности планируемых по проекту доходов, т.е. спрос на продукцию в перспективе будет устойчивым и не подвержен колебаниям в зависимости от внутренних и внешних факторов. Активы компании, в которую инвестор собираются вложить свои средства, должны состоять в основном из стоимости оборудования и готовой продукции,

спрос на которую подтвержден договорами (но не дебиторской задолженности, запасов или материалов).

Этот метод оценки инвестиционной привлекательности того или иного инвестиционного проекта рассматривает следующие основные интегральные показатели [2]:

- чистый дисконтированный доход (NPV), который показывает чистую прибыль инвестора от вложений его средств в инвестиционный проект в сравнении с доходами от вложений в банк. Если NPV имеет положительное значение – проект можно считать малорискованным и его можно рассматривать как потенциальное направление доходного вложения инвестиционных ресурсов;

- внутренняя норма доходности (IRR). Это норма прибыли, когда дисконтированные доходы от реализации инвестиционного проекта равны инвестированным затратам. Эта норма прибыли должна быть выше, чем стоимость инвестиционных ресурсов. В противном случае проект следует отклонить;

- срок окупаемости инвестиционного проекта (PBP). Срок окупаемости показывает, когда инвестору возместятся его инвестированные в проект средства.

Опираясь на полученные данные по различным потенциально возможным направлениям инвестирования, инвестор может принимать решение о степени их инвестиционной привлекательности для него.

Но и этот метод не обладает достаточной простотой, информативностью и достоверностью описываемого процесса реализации инвестиционного проекта.

К существенным недостаткам метода дисконтированных денежных потоков можно отнести следующие:

- расчет показателей инвестиционной привлекательности проводятся при условии, что инвестирование средств инвестор произведет полностью в установленные сроки, что он будет располагать ими в нужный момент и в требуемом объеме (не учитываются изменения в настроениях и интересах);

- потоки денежных средств по проекту будут распределены во времени равномерно, их движение не будет испытывать препятствий и колебаний по величине;

- не рассматривается вопрос реального уровня износа основных средств, купленных на инвестированные средства (будет ли амортизация покрывать реальный износ). Понятно, что в процессе реализации проекта (это несколько лет) основные средства будут изнашиваться, а затраты на их содержание и обслуживание, ремонт будут расти, в то время как их производительность будет падать. При этом не учитывается фактический срок производительной службы основных средств;

- не учитывается то, что на начальном этапе в период освоения основных средств их производительность будет меньше проектной;

- не учитываются колебания в структуре и квалификации трудовых ресурсов, изменения в затратах на оценку уровня квалификации имеющегося и принимаемого персонала, на переподготовку, либо на новый набор работников соответствующей квалификации;

- не учитываются меняющиеся во времени интересы собственников и управленцев предприятия;

— не учитываются возможные пересмотры норм и нормативов в производстве, структуры производимой продукции;

— не учитывается, что объемы продаж могут колебаться в зависимости от изменений в конъюнктуре рынка;

— не учитываются и колебания спроса, и появление более дешевой, производительной, просто более модной и потому более конкурентоспособной продукции, или более современных и потому более востребованных на рынке (конкуренцию еще никто не отменял), что может стать фактором, который потребует до завершения реализации проекта затрат по техническому перевооружению или модернизации основных средств, или, того хуже, потребует отказа от данного вида продукции. Инвестор может остаться не только без дивидендов, но и вовсе разориться;

— не учитываются и конъюнктурные изменения в ценах на сырье, комплектующие и произведенную продукцию в зависимости от конъюнктурных изменений на этих рынках;

— не учитываются изменение параметров внешней среды (ставок налогов, пошлин, акцизов, заработной платы, налогового, правового поля деятельности);

— в расчете потоков денежных средств не учитываются разрывы во времени между производством и реализацией произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг;

— не учитывается разбросанность во времени затрат, результатов и экономического эффекта от проекта;

— при дисконтировании денежных потоков от реализации проекта инфляционная составляющая имеет прогнозное значение;

— при расчете инвестиционных рисков весьма приближенно рассматриваются риски экономической, правовой и налоговой неопределенности;

— при оценке нескольких инвестиционных проектов сопоставление полученных результатов по разным проектам (предприятиям) между собой в условиях различий в направлениях деятельности и входящих данных не представляется возможным.

По сути, все методы оценки инвестиционной привлекательности больше всего отвечают задачам самого объекта - задачам повышения собственной инвестиционной привлекательности для инвесторов. В ходе анализа и оценки инвестиционных программ собственного развития выявятся узкие места в деятельности компании (предприятия, фирмы). Расчеты по анализу и оценке инвестиционных программ помогут предприятию выбрать наиболее оптимальный и менее рискованный, в первую очередь, для себя, вариант дальнейшего роста и только потом для инвесторов на их страх и риск вариант возможного доходного размещения средств.

Выбрав наиболее приемлемый вариант, предприятие может приступить к убеждению потенциальных инвесторов в том, что им выбран лучший из вариантов развития, что от реализации проекта инвестор выиграет, т.к. проект направлен на рост стоимости компании. Потенциальным инвесторам будет предоставлен метод реализации проекта, разработана и представлена стратегия управления проектом. Потенциальные инвесторы могут ознакомиться и оценить мероприятия по мониторингу реализации проекта и создания максимальной прозрачности бизнеса.

При относительной простоте применения метода дисконтированных денежных потоков в оценке инвестиционной привлекательности того или иного проекта он

не является достаточно надежным инструментом инвестора в выборе направления эффективного размещения его ресурсов, особенно в долгосрочном периоде. При этом, инвестиционный процесс требует от инвестора высокой осведомленности о деятельности того или иного предприятия, профессиональных знаний, постоянного участия в процессе реализации проекта.

Выводы по проблемам оценки инвестиционной привлекательности объектов.

Первое - основное назначение современных методов оценки инвестиционной привлекательности экономических объектов - повышение инвестиционной привлекательности самих объектов с целью привлечения инвесторов и выбора наиболее оптимального вида финансирования своего развития.

Второе – в условиях высокой неопределённости и изменчивости внешней среды анализ инвестиционной привлекательности проекта (бизнеса) с достаточной степенью точности и надежности могут только крупные инвесторы. Крупные инвесторы могут использовать любой метод для оценки реальной эффективности своих вложений в тот или иной бизнес (отрасль, проект), т.к. имеют финансовые, трудовые и прочие ресурсы вести столь сложные расчеты с учетом всех факторов, влияющих на доходность их инвестиций.

Третье - методы совершенно неприменимы в выборе направления доходного размещения средств мелких инвесторов не только по причине нестабильности внешней среды (экономической, политической, налоговой, страховой фондового рынка и т.п.), сколько им чисто технически недоступны подобного рода расчеты. Обращение к посредникам – дорогое и небезопасное мероприятие [4].

Итак, анализ и оценка инвестиционной привлекательности бизнеса или проекта мелким инвестором в условиях непредсказуемости внешней среды, низкого уровня инвестиционной культуры, неразвитости экономического мышления проблематичен.

Создание универсального, простого и достаточно достоверного методического инструментария (может быть система ключевых оценочных показателей для российских предприятий наподобие индексов западных фондовых рынков) анализа и оценки инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта) для частного инвестора является пока не выполнимой задачей. И хотя Соловьев В., генеральный директор УК «Райффайзен Капитал», сказал, что «Бесмысленно искать математическую формулу, которая бы описала поведение рынка. Рынок — это сплав фундаментальных показателей и эмоций участников, а эмоции просчитать невозможно» [5], все же имеет смысл решать задачу по вовлечению средств населения в инвестиционный процесс России.

Этому может способствовать стабилизация внешней среды реализации инвестиций населения в экономику России, формирование цивилизованного фондового рынка, настроенного не только на крупных, но и частных инвесторов, паевых инвестиционных фондов, создание надежной системы страхования инвестиционных рисков [6].

Тогда оценка инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта) будет вполне доступной (открытой) инвесторам и будет включать в себя существенные и сопоставимые качественные и количественные показатели деятельности предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. РОССИЯ В ЦИФРАХ 2013 - Краткий статистический сборник.
2. Щеренкова О.А. (главный специалист Российского внешнеэкономического

объединения «ЗАРУБЕЖНЕФТЬ») Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. Статья - <http://www.forbes.ru/> - 24.09.2013.

3. Михасенко О. Президент ФГ «БКС» «10 правил успешных инвестиций» «...в России даже рациональные люди не обладают должной культурой отношения к риску, которая есть на западных фондовых рынках.» «...сложно говорить о рациональности, когда в стране уже второе десятилетие популярна МММ. Хотя инвесторы многому научились: сегодняшняя популярность депозитов говорит о росте культуры отношения к рискам».-<http://www.forbes.ru/> - 17.11.2013.

4. Дэвид Херн Управляющий директор Spring «...В России своеобразный финансовый рынок, здесь собственник может вывести деньги из компании за счет займа или просто кинуть миноритарных акционеров» <http://www.forbes.ru/> - 17.11.2013.

5. Соловьев В. (генеральный директор УК «Райффайзен Капитал») - «Бессмысленно искать математическую формулу, которая бы описала поведение рынка. Рынок — это сплав фундаментальных показателей и эмоций участников, а эмоции просчитать невозможно. ... Люди, поддаваясь панике, своим поведением перечеркивают всю математику». <http://www.forbes.ru/> - 17.11.2013.

6. Йордан Б. (владелец компании «Ренессанс Страхование») – «Под влиянием экономических проблем фондовые рынки показывают резкую негативную динамику. Сокращаются горизонты инвестиций, из-за непредсказуемости ситуации и повышенной волатильности финансовых рынков. Долгосрочное инвестирование становится проблематичным, а альтернатив безрисковых вложений для частных инвесторов становится все меньше.». <http://www.forbes.ru/> - 17.11.2013.

© Л.Г. Данилова, 2013

УДК 336.71

Т.Е. Даниловских

канд.экон.наук, доцент кафедры «Финансы и налоги»

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

г. Владивосток, Российская Федерация

Г.В. Синеколодецкий

студент 5 курса Института информатики, инноваций и бизнес-систем

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

г. Владивосток, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «ТРАСТ»

Собственный капитал банка представляет собой совокупность различных по назначению полностью оплаченных элементов, обеспечивающих экономическую самостоятельность, стабильность и устойчивую работу банка.

Анализ собственного капитала является первоочередным в оценке работы банка потому, что он определяет величину, состав и структуру активов,

следовательно, доходов банка. Основные задачи анализа собственного капитала сводятся к оценке состояния собственного капитала, выявлению тенденций изменения структуры собственного капитала для оценки качества его управления, оценке чистого собственного капитала (капитала-нетто), определению резервов роста собственного капитала, оценке достаточности капитала банка.

Проанализируем собственные средства акционерного коммерческого банка «ТРАСТ» за 2011-2013 годы по полугодиям. Данные для расчетов представлены в таблице 1. Структура собственных средств представлена тремя основными группами показателей – это основной капитал и статьи, уменьшающие его, и дополнительный капитал. За рассматриваемый период основной капитал банка вырос на 162 млн. руб., а удельный вес уменьшился с 64% до 54%.

Таблица 1 – Формирование собственного капитала банка «ТРАСТ»

Наименование показателя	01.01.2011	01.06.2011	01.01.2012	01.06.2012	01.01.2013	01.06.2013
Собственные средства (капитал), итого	15463502	13829476	17368515	16001516	17540905	18663279
Основной капитал банка						
Уставный капитал кредитной организации	1946490	1946490	1946490	1946490	1946490	1946490
Эмиссионный доход кредитной организации	435000	435000	435000	435000	435000	435000
Часть резервного фонда кредитной организации, сформированного за счет прибыли предшествующих лет	136254	136254	136254	136254	136254	136254
Нераспределенная прибыль предшествующих лет (ее часть)	7321441	7321441	5079640	5772893	5773213	6189667
Субординированный заем с дополнительными условиями	0	1141923	1188747	1043577	1222472	1293964
Источники основного капитала, итого	9839185	10981108	9196952	9334214	9513429	10001375
Статьи уменьшающие Статьи, уменьшающие основной капитал банка						
Нематериальные активы	21414	20807	19957	19350	18742	17892
Вложения кредитной организации в акции (доли) дочерних и зависимых лиц и уставный капитал кредитных организаций-резидентов юридических	63011	63053	63265	63193	63125	63091
Основной капитал	9022974	8754739	9113730	8000758	9372283	9920392
Дополнительный капитал банка						
Прирост стоимости имущества кредитной организации за счет переоценки	1164298	1164298	1391068	1549115	1549115	1499989
Субординированный кредит (займ, депозит, облигационный займ) по остаточной стоимости	5276230	3901845	5910393	6575630	6619507	7058374
дополнительный капитал	6440528	5074737	8254785	8000758	8168622	8742887
Промежуточный итог	15463502	13829476	17368515	16001516	17540905	18663279

Основной капитал включает в себя:

- Уставный капитал кредитной организации (его удельный вес в основном капитале на 01.06.2013 уменьшился по сравнению с началом периода и составил 19,5%, в абсолютном выражении не изменился). Чем выше данный показатель, тем привлекательней выглядит банк в глазах кредиторов.

- Эмиссионный доход кредитной организации (его доля снизилась на конец рассматриваемого периода по сравнению с начальным периодом, 4,42% против 4,35% при одинаковой количественной характеристике).

- Часть резервного фонда кредитной организации, сформированного за счет прибыли предшествующих лет.

- Часть нераспределенной прибыли текущего года, остающаяся в распоряжении банка после выплаты дивидендов, налогов и отчислений в различные фонды.

- Нераспределенная прибыль предшествующих лет (ее доля снизилась на конец анализируемого периода по сравнению с начальным периодом на 13%, так же снизилась и ее количественная оценка (7321 млн. руб.) на 01.01.2011 и (6190 млн. руб.) на 01.06.2013.

- Субординированный заем с дополнительными условиями (его доля на конец рассматриваемого периода (01.06.2013) осталась неизменной 13%, но увеличилась его количественная оценка с 1142 млн. руб. на 01.01.2011, до 1294 млн. руб. Данный заем привлекается кредитной организацией (на свои нужды) на срок не менее 5 лет, который не может быть истребован кредитором до окончания срока действия договора, если заёмщик не нарушает его условия.

Следующая группа – это статьи, уменьшающие основной капитал банка. Причиной уменьшения основного капитала стали следующие показатели:

- Нематериальные активы (на начало периода составили 21 млн. руб., на конец периода составили 18 млн. руб.) Нематериальные активы – это исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые используются в производстве или в управлении более 12 месяцев.

- Вложения кредитной организации в акции (доли) дочерних и зависимых лиц, и уставный капитал кредитных организаций-резидентов юридических лиц.

Третья группа – это дополнительный капитал банка. Его доля увеличилась на 01.06.2013 на 5,2% по сравнению с начальным периодом, так же выросла и его количественная оценка с 6441 млн. руб. на 01.01.2011 до 8743 млн. руб. на 01.06.2013. Причинами его увеличения стали:

- Прирост стоимости имущества кредитной организации за счет переоценки (данный показатель вырос с 1165 млн. руб. на 01.01.2011 до 1500 млн. руб.). Прирост стоимости имущества за счет переоценки, производимой не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года) в соответствии с нормативными актами Банка России, включается в расчет дополнительного капитала не чаще одного раза в три года на основании данных, подтвержденных аудиторской организацией.

- Нераспределенная прибыль текущего года.

- Субординированный кредит (займ, депозит, облигационный займ) по остаточной стоимости (его удельный вес за анализируемый период незначительно снизился, но количественная величина увеличилась с 5276 млн. руб. до 7058 млн. руб.

В целом основной капитал за рассматриваемый период изменялся разнонаправленно, но в итоге, на конец анализируемого периода за счет субординированного займа.

Дополнительный капитал банка имел положительную динамику в течение всего анализируемого периода. Данный капитал может быть направлен на покрытие убытков по кредитам, положительную переоценку основного капитала, субординированные облигации и гибриды облигаций и акций.

Анализ достаточности собственного капитала используют, если хотят определить достаточно ли существующего собственного капитала для выполнения банком своей защитной функции. Понятие достаточности аккумулирует в себе такие его качества, как надежность, устойчивость, способность противодействовать неблагоприятным для него факторам, поглощать ущерб от убытков.

Достаточность капитала, как в международной, так и в отечественной банковской практике и теории трактуется неоднозначно. Зарубежные авторы определяют достаточность капитала как его способность компенсировать потери и предупреждать банкротства. Большинство отечественных ученых считают, что достаточность отражает устойчивость банка, его надежность, степень его подверженности риску, что позволяет дать общую оценку банку. В целом же показатель достаточности обуславливает зависимость между величиной капитала и подверженностью банка риску.

Достаточность собственного капитала банка регулируется ЦБР путем установления обязательных к соблюдению нормативов. Регулятором было установлено, что собственного капитала должно быть у банка не менее 10% от величины его рискованных активов, где под рискованными активами будем понимать денежные средства, которые размещены с определенным риском их невозврата. Таким образом, чем больше таких рискованных активов, тем большую величину собственного капитала должен иметь банк, чтобы соблюдать соотношение 10 коп. капитала на 1 рубль рискованных активов.

Расчет коэффициента достаточности собственного капитала (отношение собственных средств к рискованным активам) банка «ТРАСТ» представлен в таблице 2. Исходя из табличных данных, коэффициент достаточности собственного капитала в анализируемый период находился в пределах нормативных значений, что говорит о том, что с банком можно сотрудничать. В динамике данный коэффициент стал рассчитываться только с 01.06.2012, самое высокое значение было зафиксировано на 01.01.2013 и составило 15%, самое низкое значение было зафиксировано на 01.06.2012 и составило 13%, но оба значения в пределах нормы.

Таблица 2 – Расчет показателей достаточности капитала банка «ТРАСТ»

Наименование показателя	01.01.2011	01.06.2011	01.01.2012	01.06.2012	01.01.2013	01.06.2013
Показатель достаточности капитала, %				13,00	15,02	13,41
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка, %	11,84	10,20	11,40	10,30	10,36	10,43
Собственные средства(капитал), тыс. руб.	15463502	13829476	17368515	16001516	17540905	18663279

Сумма активов банка, за минусом сформированных под них резервов, взвешенных с учетом коэффициентов риска	0	0	0	123079069	116765547	139218592
Показатель Ар в части активов I группы, тыс.руб.	0	0	0	0	0	14024324
Показатель Ар в части активов II группы, тыс.руб.	0	0	0	515954	193333	753544
Показатель Ар в части активов III группы, тыс.руб.	0	0	0	609588	611806	950092
Показатель Ар в части активов IV группы, тыс.руб.	0	0	0	121953527	115960408	123490632
Операции с повышенными коэффициентами риска	0	0	0	0	29272904	29193804
Величина рыночного риска, тыс.руб.	0	5046892.00	5235810.00	0	0	0
Величина процентного риска, тыс.руб.	0	444145.00	401111.00	343383.00	234212.00	436189.02
Величина фондового риска, тыс.руб.	0	33047.00	122470.00	15356.00	29805.00	25579.10
Величина валютного риска, тыс.руб.	0	274972.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Анализ достаточности собственного капитала дополняет коэффициент надежности, рассчитываемый как отношение основного капитала к активам, взвешенным по степени риска. Важность данного показателя состоит в том, что он позволяет оценить основной капитал, как запас наиболее высокого качества, который должен составлять более половины собственного капитала банка. Следовательно, коэффициент надежности должен составлять 6% и более.

На 01.06.2012 значение данного коэффициент для банка «ТРАСТ» составило 6,5%, на 01.01.2013 данный коэффициент составил 8%, и на 01.06.2013 данный коэффициент составил 7%. Результаты данного расчета говорят следующее, так как все показатели выше норматива, то можно сделать вывод, что основной капитал высокого качества (является надежным).

По результатам проведения анализа собственного капитала банка «ТРАСТ» можно сделать следующие выводы:

Увеличение собственного капитала позволит банку увеличить масштабы бизнеса, продолжить развитие сети филиалов, совершенствовать старые и вводить новые услуги.

Основной капитал банка на конец отчетного периода увеличился на 897 млн. руб. Так как основной капитал банка — это сумма собственных средств банка, которая составляет финансовую основу его деятельности и источник ресурсов, следовательно, чем выше эта цифра, тем лучше для банка, потому что с помощью этих денег он сможет развиваться (улучшения качества услуг, увеличения площадей под филиалы, и т.д.).

Дополнительный капитал банка на конец отчетного периода увеличился на 2302 млн. руб. Дополнительный капитал, также, как и основной капитал

банка, служит для реализации защитной (защита вкладчиков и кредиторов банка), оперативной (источник формирования и развития материальной базы банка) и регулирующей функции (снижает риски финансовой неустойчивости и последствия чрезмерных рисков) собственного капитала, частью которого является.

Коэффициент достаточности капитала банка на конец отчетного периода составил 13,4%. Данный коэффициент выше норматива, что говорит о надежности банка и о том, что работающие активы покрыты собственным капиталом банка на 13,4%.

Коэффициент надежности капитала на конец отчетного периода составил 7,13%. Данный коэффициент выше норматива (6%), что характеризует собственный капитал как капитал высокого качества.

Таким образом, коммерческий банк «ТРАСТ» развивается динамично, наращивая в достаточной мере собственный капитал.

© Т.Е. Даниловских, 2013
© Г.В. Синеколодезский, 2013

УДК 336.67

М.А.Данильченко

к.э.н., зав. кафедрой бухгалтерского учета, финансов и аудита
Государственный аграрный университет Северного Зауралья
г. Тюмень, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Анализ современных условий хозяйствования предприятий и организаций в момент вступления России в ВТО показывает, что Россия сейчас нуждается не в экспансии, а в защите и восстановлении внутреннего рынка. Подсчеты некоторых аналитиков показывают, что только 10% региональных предприятий (в основном, в сырьевой сфере) позитивно воспринимают идею вступления в ВТО. Остальные 90%, в число которых входят и сельскохозяйственные товаропроизводители, в силу своей неподготовленности, отсутствия опыта, особенно изношенных мощностей, которые достигают сегодня до 70% (по Тюменской области степень износа основных средств составляет более 50%), низкой финансовой устойчивости не выдержат конкуренции. В Западной Сибири приблизительно 55% сельскохозяйственных предприятий убыточных, в Восточной Сибири доля таких хозяйств составляет более 70%. По Тюменской области удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций по состоянию на январь-август 2013 года составил 32,4% (в 2012 году - 28,2%). Расчеты Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН подтверждают, что от вступления в ВТО Россия будет терять 1% ВВП, или 7,2 млрд. долл. в год. Ученые Российской академии сельскохозяйственных наук подсчитали, что после вступления в ВТО только Российский Агропром будет терять 4 млрд. долл. ежегодно.

Таким образом, отечественные предприятия попали в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. В силу экстремальных природных и неблагоприятных социально-экономических условий, стагнации производства, часть сельскохозяйственной продукции импортируется. Не конкурентоспособность многих видов продовольственных товаров, обостряет проблему продовольственной безопасности, решение которой напрямую связано с обеспечением финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий. Поэтому механизм регулирования финансовой устойчивости требует знание ее сущности, финансовых ресурсов, критериев оценки, а также определяет необходимость системного подхода к проблеме обеспечения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

Изучение научной литературы свидетельствует о том, что вопрос о сущности финансовой устойчивости критериев ее оценки - дискуссионный и недостаточно разработанный особенно в сельском хозяйстве, в том числе и в странах с развитой рыночной экономикой, о чем свидетельствует значительное число банкротов. Исключительная важность с одной стороны, и недостаточная разработанность с другой, актуализирует на наш взгляд проблемы изучения финансовой устойчивости предприятия и путей ее обеспечения в современных условиях хозяйствования в Российской Федерации.

Исходя из интересов субъектов экономических отношений, предприятие должно находиться в состоянии устойчивого развития, в состоянии закономерных качественных изменений. На наш взгляд устойчивое развитие предприятия означает, такое использование естественных ресурсов, вложение капиталов, технологический прогресс и институциональные изменения, которые будут покрывать как существующие, так и будущие потребности предприятия.

Устойчивое развитие является результатом целенаправленных усилий государства (в том числе, в форме государственной помощи для сельскохозяйственных товаропроизводителей), коллектива и партнеров предприятия по его формированию.

Устойчивое развитие предполагает наличие внутренних источников развития (саморазвития), а не постоянное внешнее стимулирование. Согласно закону единства и борьбы противоположностей саморазвитие вызывается внутренне присущими противоположностями. Предприятия как раз и являются точкой пересечения многообразных взаимосвязей, которые потенциально противоречивы. Это происходит потому, что стороны, вступающие в отношения, изначально стремятся к достижению определенных экономических целей, пытаясь сочетать свои требования с наименьшими обязательствами или свои обязательства - с максимально высокими требованиями.

Для обеспечения устойчивого развития необходимо иметь соответствующую формы разрешение противоречий, придающую им динамизм и сбалансированность. Мы согласны с мнением ряда ученых (Ансоффа И., Длугоса Г., Сычевой Ю. И др.), что такой формой может выступить механизм распределения прав по принятию решений между участниками, направленный на поддержание баланса интересов, на распределение полномочий в виде предоставления и ограничения обязанностей сторон.

По мере того, как предприятие достигает определенного уровня развития, происходит изменение количественных параметров характеризующих его финансовое состояние, а именно показателей финансовой устойчивости. По мере изменения показателей финансовой устойчивости предприятия происходит переход его в качественно новое состояние: от наиболее устойчивого к наименее, и наоборот. Обозначенное преобразование обрисовывает нашу позицию.

Ухудшение финансового состояния предприятия может привести к возникновению финансового кризиса, то есть к определенным качественным преобразованиям. Количественные изменения при этом служат признаком-следствием кризиса. Мы считаем, что если чисто количественные изменения не сопровождаются качественными, то они не являются кризисом, но они могут породить предкризисное состояние. Происходящие при кризисе качественные преобразования финансов могут быть как отрицательными для предприятия (то есть связанные с сокращением чего-либо), так и положительными, изменяющими его состояние в лучшую сторону.

Таким образом, в свете вышеизложенного, изучив подходы отечественных и зарубежных ученых к пониманию сущности и содержания финансовой устойчивости предприятия, мы считаем, что финансовая устойчивость предприятия – это его способность оперативно вырабатывать «иммунитет» на внешние преобразования, чтобы максимально приспособить к внутренней среде предприятия с минимальными «потерями» для него.

Финансовая же устойчивость сельскохозяйственного предприятия - это есть система отношений, сглаживающая диспропорции циклического движения финансовых ресурсов, под влиянием сложного комплекса факторов, имеющих внешнюю и внутреннюю форму воздействия.

Мы подчеркиваем - для сглаживания диспропорций циклического движения финансовых ресурсов (обусловленного спецификой сельского хозяйства) необходимо оптимальное сочетание внешних и внутренних факторов оказывающих влияние на среду предприятия. Данное сочетание обеспечивает стабильную финансовую устойчивость, т.е. динамическое равновесное развитие предприятия. Этого можно добиться, посредством оперативной, систематической оценки факторов специальными службами предприятия, с использованием приемов и методов стратегического планирования и воплощением ее в конкретных блоках стабилизации финансовой устойчивости учитывающих специфику хозяйствующего субъекта.

© М.А. Данильченко, 2013

УДК 338

М.В. Двойнишников

Студент 4 курса Института менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация
Руководитель: к.э.н., доцент, Гиленко А.С.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовая система, главное звено которой - бюджетная система, представленная совокупностью бюджетов всех уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Центральное место в бюджетной системе РФ, как любого государства занимает федеральный бюджет, который мобилизует финансовые ресурсы необходимые для последующего их перераспределения и использования для целей государственного регулирования социально - экономического развития стран. Задачей особой важности становится при этом необходимость надлежащего выполнения всеми субъектами бюджетных правоотношений их обязанностей и обязательств.

Таблица 1 – Фактическое исполнение федерального бюджета РФ в 2006 – 2012гг. и его прогноз на 2013 – 2015гг [2,3].

Показатель	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	прогноз		
						2013г.	2014г.	2015г.
ВВП	41276,9	38786,4	44939,2	55799,6	62599,1	66615,0	73993,0	82937,0
Доходы	9275,93	7337,75	8305,41	11367,7	12855,5	12865,9	14063,0	15615,5
в % к ВВП	22,50	18,90	18,50	20,40	20,50	19,31	19,01	18,83
в % к закону о федеральном бюджете	103,50	109,30	105,50	102,20	99,50	100	100	100
Расходы	7570,88	9660,06	10117,5	10925,6	12895,0	13387,3	14207,0	15626,0
в % к ВВП	18,30	24,90	22,50	19,60	20,60	20,10	19,20	18,84
в % к закону о федеральном бюджете	107,80	98,10	98,60	98,23	98,90	100	100	100
Профицит (+)/ дефицит (-)	1705,05	-2322,31	-1812,04	442,00	-39,50	-521,41	-143,58	-10,78
в % к ВВП	4,10	6,00	4,00	0,80	0,06	0,78	0,19	0,01

В Российской Федерации, начиная с 2009 года, наблюдается исполнение федерального бюджета с дефицитом. Причиной этому послужил мировой финансовый кризис, который оказал сильное влияние на социально-экономическое развитие РФ. Произошло резкое ухудшение внешнеэкономических условий, которое в свою очередь вызвало падение экспорта и отток капитала, что привело к значительному спаду в промышленном производстве, торговле и инвестиционной сфере.

Наибольший дефицит бюджета пришелся именно на 2009 год, он составил 2 322,31 млрд. рублей, что соответствует 6% ВВП страны. В 2010 году удалось сократить дефицит до 1 812,04 млрд. рублей. 2011 год закончился с получением профицитного бюджета в сумме 442 млрд. рублей, что в свою очередь связано с ростом цены на нефть.

Профицитный 2011 год, вновь сменился дефицитным 2012 годом. Дефицит федерального бюджета в 2012 году составил 0,06% ВВП страны, и по данным Минфина бюджет на 2013-2015гг. утвержден с дефицитом. В 2013 году дефицит будет составлять 0,78% ВВП, в 2015 году его планируют в размере 10,78 млрд. рублей, или 0,01% ВВП.

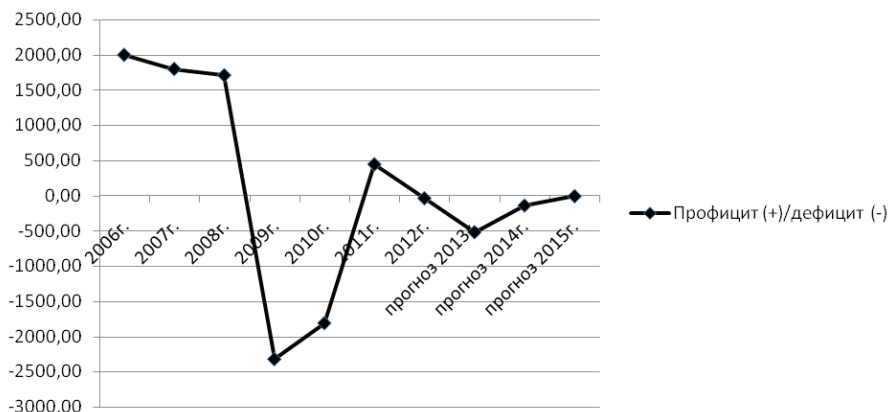


Рисунок 1 – Динамика профицита (дефицита) федерального бюджета в 2006-2015гг [2,3].

На изменение профицита(дефицита) федерального бюджета в большей степени влияет изменение цен на нефть и газ. Около 50% доходов федерального бюджета составляют именно нефтегазовые доходы, но в большей степени нефтяные. Поэтому, для преодоления бюджетного дефицита необходимо снижать зависимость от нефтегазовых доходов.

Основная задача государства состоит в создании благоприятного инвестиционного климата в стране. Для этого необходимо реформирование налоговой системы страны, чтобы она была конкурентоспособна по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих активную борьбу на мировой арене за привлечение инвестиций в национальную экономику.

В РФ слабая ориентация налогово-бюджетной политики на стимулирование хозяйственной деятельности, что проявляется в чрезмерном налоговом бремени и в отсутствии целенаправленной единой системы льгот, стимулирующих деловую активность. Поэтому одним из способов стимулирования экономики является создание в территориях «отсталых» регионов страны льготных налоговых зон, для того, чтобы привлечь туда, как иностранный капитал, так и российский. Именно для тех инвесторов, которые бы создавали новые инновационные предприятия, выпуская тем самым конкурентоспособную продукцию, а также предоставляя рабочие места населению. В связи с этим необходимо расширять территорию свободных экономических зон [4].

Для роста экономики в свою очередь нужно делать ставку не на сырьевые предприятия, а именно на реальную промышленность. Сегодня нефть есть, а завтра её не будет, а с конкурентоспособным реальным сектором экономики РФ может иметь устойчивые позиции на мировой арене.

Чем больше будет рост экономики, тем больше будут и доходы, как федерального бюджета, так и бюджетов других уровней. А это в свою очередь приведет к профициту бюджета на годы вперед.

Серьезной проблемой исполнения бюджета РФ является значительное накопление неиспользованных остатков на счетах в ЦБ. Накопление остатков пытаются объяснить необходимостью борьбы с инфляцией, а также накоплением денег «на черный день» в виде Резервного фонда и Фонда

национального благосостояния. Как считают многие экономисты, денежные средства лежат без дела, а за счет них можно проводить модернизацию страны, которая ослабила бы «нефтедолларовую» зависимость страны и позволила бы избежать «черный день», который все так боятся и опасаются.

Таким образом, РФ молодое государство, которое год от года будет осуществлять реформы, направленные на социально – экономическое развитие. Значительному реформированию будет подвержена именно бюджетная политика, так как без эффективной бюджетной политики не возможно социально-экономическое развитие страны.

Список использованных источников:

- 1) Бюджетный кодекс РФ (БК РФ) от 31.07.1998 №145-ФЗ – Режим доступа:<http://www.consultant.ru/popular/budget/>
- 2) Пояснительная записка «К проекту федерального закона об исполнении федерального бюджета за 2012 год» - Режим доступа:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=107047>
- 3) Федеральный закон Российской Федерации от 3 декабря 2012 г. N 216-ФЗ – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/07/budget-zakon-dok.html>
- 4) Свободные экономические зоны России – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/regionalnaya-economika/198.htm>

© М.В. Двойнишников, 2013

УДК 336

М. М. Зайцев

Студент 2 курса Института Права
Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
г. Москва, Российская Федерация

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РФ

Научный руководитель - Дюжов А. В.

Опирающийся на современную юридическую литературу последних лет, непосредственный анализ характерных признаков и отличительных черт с точки зрения подхода к федерализму как к определенной системе политико-правовых, бюджетно-экономических и социально-культурных особенностей функционирования федеративного государства позволяет утверждать о существовании особой модели федерализма – российской, которая, следует признать, находится на первоначальных этапах своего развития. Эта особенность обусловлена, в свою очередь, соответствующей спецификой рассматриваемой нами проблематики ввиду ряда взаимосвязанных причин, среди которых стоит отметить те, что в наибольшей степени повлияли на ее формирование. К их числу, помимо «фантомности» (системного разрыва

между декларированием и действительным состоянием государственных и правовых институтов федеративных отношений) стоит отнести «дотационность большинства субъектов федерации, и, следовательно, их зависимость от субвенций федеральной власти»[2, с. 61], откуда также вытекает положение об асимметричной структуре Российской Федерации. Данный фактор прямым образом сказывается на экономической, социальной и политико-правовой дифференциации регионов, которые в связи с утверждением демократических и федеративных принципов в государственном и территориальном устройстве России стали основополагающими частями системы государственного управления. Сложившаяся ситуация нашла свое отражение также и в том, что территориальные финансы (т. е. совокупность экономических отношений и фондов денежных средств) и местные бюджеты как весьма специфическая форма финансовых отношений стали играть немаловажную роль в общегосударственной финансовой системе в качестве основной составляющей финансовых ресурсов государства.

Исходя из этого, отдельно следует остановиться на одной из актуальных проблем финансового права, а именно на разграничении бюджетных полномочий, распределении и перераспределении доходов в бюджеты субъектов Российской Федерации на объективной основе, что становится возможным только при соблюдении и реализации принципов централизма и децентрализма, а также равенства во взаимоотношениях между региональным и федеральным бюджетом.

Теоретически данная концепция находит свое отражение в конституционной модели «бюджетного» федерализма (установленной в России), четкой дефиниции которого на данный момент не выработано. Тем не менее, наиболее логичным представляется его рассмотрение как финансово-правовой категории, включающей в себя несколько ключевых принципов, в частности, единство и сбалансированность бюджетной системы государства, реальную, отнюдь не декларируемую самостоятельность бюджетов федерального, регионального и местного уровней, которая заключается в недопустимости изъятия полученных или неиспользованных средств в вышестоящие бюджеты, а также закрепление за каждым из данных уровней власти и управления права на независимое определение способов и путей для их расходования.

При этом необходимо учитывать, что существуют два, по сути, противоположных подхода к определению бюджетного федерализма. Первый исходит из рассмотренной нами дефиниции федерализма как формы взаимодействия независимых государственно-подобных образований, своего рода «квазигосударств» (например, в США), где наблюдается уникальное перманентное взаимодействие двух противоположных векторов развития федерализма – с одной стороны, стремление к определенной централизации власти, а с другой, наличие тенденции к суверенизации субъектов федерации, что, безусловно, находит свое отражение во взаимодействии и правовом положении соответствующих бюджетов. Второй подход непосредственно связан с межбюджетными отношениями, а именно с перемещением денежных средств между бюджетами федерального, регионального и местного уровней, т. е. с выравнивающим бюджетным федерализмом. Исходя из этого, можно сделать промежуточный вывод, что специфика российского бюджетного федерализма как раз и заключается в том, что он представляет собой своеобразный,

уникальный синтез указанных выше подходов с явным уклоном в сторону распределения налоговой базы между уровнями власти и финансовых потоках между ними. Об этом, на взгляд автора, свидетельствует Федеральный закон от 03.12.2012 № 216-ФЗ (ред. от 07.06.2013) «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», который указывает на сложившуюся тенденцию к существенной централизации бюджета, так как расходы и доходы (около 63% от общего числа, согласно Приложению 1 «Нормативы распределения доходов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» к указанному нормативному правовому акту), в частности, все более концентрируются на уровне федерального бюджета, что является вполне закономерным ввиду того, что большая часть денежных средств поступает из налоговых источников, от результатов экономической деятельности государства. В данном случае налоги как источник дохода играют определяющую роль, так же как и для региональных бюджетов, где они имеют решающее значение в качестве основной части денежных доходов, необходимых для финансирования расходов, причем собственно налоговая составляющая в 2014 г. увеличится с 21,3% ВВП до 22,6% ВВП. Для местных же бюджетов указанную функцию выполняют трансферты из других уровней бюджетов, которые предоставляются в форме дотаций, субсидий и субвенций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Наблюдающийся дисбаланс в социально-экономическом развитии субъектов РФ является прямым следствием упомянутой дифференциации между регионами и уровнями власти, на что указывает Сводный прогноз социально-экономического развития регионов на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов, согласно которому на протяжении прогнозного периода состав первой десятки регионов, формирующих более 50% совокупного ВРП страны, останется практически неизменным. На первом месте, формируя около 22% суммарного ВРП всех регионов России, останется г. Москва.

Сложившаяся ситуация напрямую расходится с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, согласно которой «государственная региональная политика направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни населения»[3], что свидетельствует о том, что региональную политику как таковую в России следует признать неэффективной из-за отсутствия эффективных механизмов, позволяющих преодолеть стагнацию и нивелировать разницу в доходном потенциале территорий проживания граждан, что негативным образом сказывается на всей системе бюджетного федерализма, формирующейся в России.

Собственно, с этим и связаны финансово-правовые особенности данной модели, где ключевым фактором при формировании взаимосвязей между элементами бюджетной системы должно выступать долевое участие разных уровней власти в бюджетном процессе, для которого характерна вертикальная и горизонтальная сбалансированность по объемам обязательств и по потенциалу доходных ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации : [Принят Гос. Думой 17 июля 1998 года, в ред. федер. закона от 02.11.2013 № 145-ФЗ, по состоянию на 06 ноября 2013 г.] // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 31.
2. Баранов Н.А. Федерализм с российской спецификой / Под ред. Ю.Н.Солонина, Л.В.Сморгунова. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2008. С. 60-63.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р] // CONSULTANT.RU: сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601> (дата обращения 06.11.2013)

© М. М. Зайцев, 2013

УДК 332.143

В.М. Игнатьев, А.С. Земкова

Канд. техн. наук, доцент; студентка 5 курса спец. «Управление качеством»
Южно-Российский государственный политехнический университет,
г. Новочеркасск, Российская Федерация

РАНЖИРОВАНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ДЕМОГРАФИИ

Для ранжирования регионов России предлагается применять комплексный показатель, который учитывает показатели здравоохранения: количество врачей, количество среднего медицинского персонала, число койко-мест, количество посещений врача на 10 тыс. человек, мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 тыс. человек населения и удельный объем инвестиций в регионе; показатели демографии: рождаемость, смертность, младенческая смертность и заболеваемость. При ранжировании рассматривались данные Росстата за 2000 ÷ 2011 гг. [1].

Комплексный показатель определяется следующей формулой:

$$K_j = \sum_{i=1}^3 (M_i - L_{ij}) / \sigma_i + \sum_{i=4}^{10} (L_{ij} - M_i) / \sigma_i, j = 1.. 80, \quad (1)$$

где M – среднее данного; σ – среднеквадратичное отклонение данного; в качестве первого слагаемого выступает смертность на 1000 чел., второе слагаемое – младенческая смертность на 10 тыс. младенцев, третье слагаемое – заболеваемость на 1000 чел.; при $i = 4$ рассматривается рождаемость, далее последовательно выступают количество врачей, количество среднего медицинского персонала, число койко-мест, количество посещений, количество амбулаторных единиц и удельный объем инвестиций в регионе.

Число рассматриваемых регионов РФ – 80. Регион в формуле (1) обозначается буквой j . Список регионов приведен в табл. 1. Значение каждого слагаемого лежит в пределах от -4 до 4. Тогда значение комплексного показателя в 10 раз больше. Результаты ранжирования получаются при упорядочении комплексного показателя в порядке убывания. Списки рангов приведены в табл. 2.

Таблица 1 – Номера и список регионов Российской Федерации

№	Регион	№	Регион	№	Регион
1	Белгородская область	28	г. Санкт-Петербург	55	Ульяновская область
2	Брянская область	29	Республика Адыгея	56	Курганская область
3	Владимирская обл.	30	Республика Калмыкия	57	Свердловская область
4	Воронежская область	31	Краснодарский край	58	Тюменская область
5	Ивановская область	32	Астраханская область	59	Челябинская область
6	Калужская область	33	Волгоградская область	60	Республика Алтай
7	Костромская область	34	Ростовская область	61	Республика Бурятия
8	Курская область	35	Республика Дагестан	62	Республика Тыва
9	Липецкая область	36	Республика Ингушетия	63	Республика Хакасия
10	Московская область	37	Кабардино-Балкарская Республика	64	Алтайский край
11	Орловская область	38	Карачаево-Черкесская Республика	65	Забайкальский край
12	Рязанская область	39	Республика Северная Осетия -Алания	66	Красноярский край
13	Смоленская область	40	Чеченская Республика	67	Иркутская область
14	Тамбовская область	41	Ставропольский край	68	Кемеровская область
15	Тверская область	42	Республика Башкортостан	69	Новосибирская обл.
16	Тульская область	43	Республика Марий Эл	70	Омская область
17	Ярославская область	44	Республика Мордовия	71	Томская область
18	г. Москва	45	Республика Татарстан	72	Республика Саха (Якутия)
19	Республика Карелия	46	Удмуртская Республика	73	Камчатский край
20	Республика Коми	47	Чувашская Республика	74	Приморский край
21	Архангельская обл.	48	Пермский край	75	Хабаровский край
22	Вологодская область	49	Кировская область	76	Амурская область
23	Калининградская обл	50	Нижегородская область	77	Магаданская область
24	Ленинградская обл.	51	Оренбургская область	78	Сахалинская область
25	Мурманская область	52	Пензенская область	79	Еврейская авт. обл.
26	Новгородская обл.	53	Самарская область	80	Чукотский автономный округ
27	Псковская область	54	Саратовская область		

Одним их эффективных методов сравнения регионов является кластерный анализ. При проведении кластеризации регионов с помощью метода k -средних [2] значения исходных данных выбираются из таблицы расчета комплексного показателя, т. е. рассчитываются по суммам формулы (1). Кластеризация проводится по 10 показателям.

Таблица 2 – Ранги регионов России за 2000-2011 гг.

	Последовательность ранжированных регионов России											Год					
	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001		2000				
49	80	13	80	53	80	76	80	45	80	53	80	65	80	39	58	13	80
74	20	53	58	54	58	44	58	1	58	5	58	44	58	33	58	22	80
54	58	68	18	55	18	50	18	11	77	43	18	1	18	1	77	22	18
22	18	54	20	22	72	30	78	68	78	1	78	68	18	3	18	5	77
9	72	61	72	33	20	75	72	55	72	54	72	5	72	43	78	31	72
48	78	26	78	1	77	1	20	3	21	63	20	33	78	54	72	22	20
13	77	55	77	26	78	61	77	61	20	50	77	26	28	3	20	68	20
55	28	22	28	11	28	63	28	53	73	33	28	40	20	55	28	55	73
36	21	31	25	44	25	79	21	44	62	26	21	10	73	10	21	33	21
1	62	30	62	61	62	12	73	13	18	10	62	30	21	7	30	63	46
31	66	44	46	31	66	26	46	54	47	3	60	55	62	12	51	54	30
26	76	36	60	3	60	31	66	33	46	79	19	31	46	33	46	10	51
5	70	33	64	5	51	5	70	33	64	5	70	12	60	26	19	6	19
33	46	74	51	74	17	33	19	29	17	61	51	13	19	6	32	12	25
4	47	11	73	12	19	2	51	2	32	2	32	7	70	31	25	11	25
11	32	6	32	6	32	14	32	14	51	31	47	63	47	11	60	61	70
3	64	15	19	56	64	6	25	6	71	7	25	61	17	61	71	7	64
15	60	56	71	79	70	7	17	12	67	15	64	6	51	15	70	15	45
10	79	4	57	2	65	10	64	79	64	8	66	14	25	40	47	16	62
12	67	34	67	52	67	56	60	8	76	29	71	79	45	4	64	4	47
6	57	29	65	10	57	8	67	56	66	12	76	56	71	16	9	8	67
34	19	8	17	36	47	29	65	10	74	76	35	32	14	66	29	76	4
8	71	12	76	14	42	3	57	4	19	34	57	29	64	74	17	35	60
29	51	14	47	34	73	34	39	40	9	4	65	74	66	56	67	14	69
7	17	3	59	8	49	52	49	52	65	52	45	4	49	2	42	56	17
52	65	7	69	29	76	15	69	74	39	56	59	52	48	52	45	74	42
56	59	2	40	42	4	69	16	42	31	30	6	69	8	65	35	39	40
14	45	40	42	4	69	16	42	31	30	6	69	8	65	35	39	40	9
2	50	52	45	15	48	23	45	10	43	23	22	16	67	38	76	2	40
23	68	10	75	16	45	4	70	16	26	40	49	34	59	29	48	52	48
16	75	23	30	23	59	36	59	34	57	35	9	15	57	8	69	79	43
27	69	16	43	40	75	37	48	27	22	16	42	38	39	79	57	38	39
40	53	35	48	38	63	40	53	41	63	41	68	41	42	23	5	23	13
38	30	37	40	24	43	38	43	37	69	27	39	27	53	27	53	27	53
35	43	27	79	41	39	41	68	24	48	24	30	24	75	24	65	24	75
41	63	41	63	35	50	27	54	36	42	37	75	43	37	22	37	5	40
24	42	38	50	27	68	24	11	35	75	36	44	36	53	36	44	36	53

Кластерный анализ в пакете *STATISTICA* разбил регионы по данным за 2010 г. на четыре кластера с центрами, приведёнными на рис. 1. В первый кластер вошли 52 региона из 80. Во второй кластер вошло 3 региона: Дагестан, Чеченская и Ингушская республики. Для регионов этого кластера характерна: высокая рождаемость, высокая младенческая смертность, другие показатели имеют низкие значения. Третий кластер составляют 12 регионов: г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург, Ленинградская область, Калининградская область, Краснодарский край, Ростовская область, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Ставропольский край, Республика Татарстан, Приморский край. Регионы третьего кластера имеют самую низкую рождаемость низкую смертность, низкие удельные показатели здравоохранения и самые высокие удельные инвестиции.

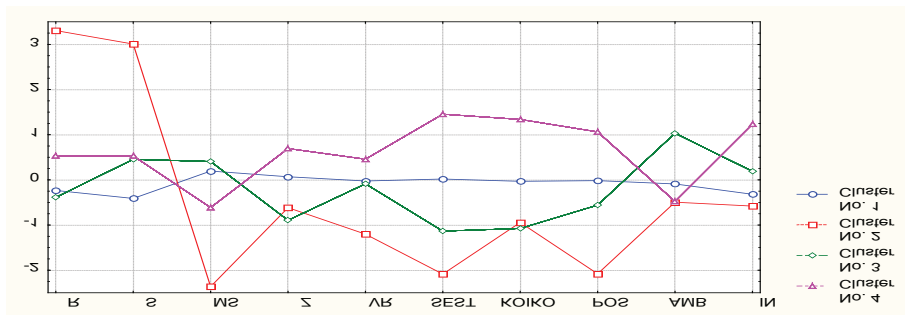


Рисунок 1 – Диаграмма центров кластеров: *R* – рождаемость; *S* – смертность; *MS* – младенческая смертность; *Z* – заболеваемость; *VR* – количество врачей; *SEST* – количество медсестёр; *KOIKO* – количество койко-мест; *POS* – количество посещения; *AM* – количество амбулаторных учреждений; *IN* – удельные инвестиции

Четвертый кластер составляют 13 регионов: Республика Коми, Мурманская и Архангельская области, Республики Алтай и Тыва, Алтайский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурская, Магаданская, Сахалинская и Еврейская автономная области, Чукотский автономный округ. Для четвёртого кластера характерна: средняя рождаемость и смертность населения, низкая младенческая смертность, высокие удельные показатели здравоохранения и высокие среднедушевые инвестиции.

Список использованной литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. – Боровиков В. *STATISTICA*: искусство анализа данных на компьютере / В. Боровиков. – М.: Питер, 2001. – 650 с.

© В.М. Игнатъев, А.С. Земкова, 2013

УДК 657

К. В. Землянов

Студент 3-го курса магистратуры экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Челябинский Государственный Университет»
г. Челябинск, Российская Федерация

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К МОДЕЛЯМ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время много внимания уделяется анализу бухгалтерской отчетности как основного источника информации о финансовом положении организации для заинтересованного пользователя. При этом большое внимание уделяется анализу финансовых коэффициентов, вывод о той или иной стороне деятельности организации делается на основании определенного набора коэффициентов. Значения коэффициентов сравниваются с нормативными, в

результате чего формируется вывод о платежеспособности организации, ее финансовой устойчивости, рентабельности и т.д. Но не всегда анализ отдельно взятых коэффициентов достаточно эффективен с точки зрения интерпретации результатов. Если же рассчитываемые коэффициенты приведены в систему, то на основании такой системы можно сделать целостный вывод о финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности. В данной статье будут обзорно рассмотрены несколько моделей финансового анализа, предлагающих системный взгляд на финансовые коэффициенты, а также будут выявлены общие требования к таким моделям.

Самой простой из известных моделей финансового анализа является двухфакторная модель Э. Альтмана, в которой учтены коэффициенты текущей ликвидности и доля долговых обязательств в активах. Модель была разработана с целью определения вероятности банкротства организации и имеет следующий вид:

$$Z = \frac{\text{Долговые обязательства}}{\text{Активы}} + B1 (\text{коэффициент текущей ликвидности}) + B2 \text{ -----}$$

где:

Z - показатель, характеризующий вероятность банкротства;

A - константа;

B1, B2 – коэффициенты, выражающие степень влияния показателей текущей ликвидности и доли долговых обязательств на вероятность банкротства компании.

На основе обработки большого числа статистических данных была получена следующая зависимость: $Z = - 0,3877 + 1,0736 \text{ Кт.л.} + 0,0579 \text{ Кд.о.}$

где:

Разделы баланса IV + V

Кд.о. = $\frac{\text{-----}}{\text{-----}}$

Валюта баланса

При этом считается: если $Z < 0$, то вероятно, что предприятие останется платежеспособным; если $Z > 0$, то наиболее вероятный сценарий развития в перспективе – банкротство. Однако точность прогноза здесь невысока, поскольку двухфакторная модель не в полной мере описывает финансовое состояние предприятия. Довольно высокая точность прогноза возможна при значениях Z в пределах: $-0,65 > Z > +0,65$ [4, с. 305-311].

Наиболее широкое применение на практике имеет пятифакторная модель. Модель Э. Альтмана в этом случае представляет собой функцию от группы показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы, и имеет вид: $Z = K1 + K2 + K3 + K4 + K5$, где коэффициенты K1, K2, K3, K4, K5 рассчитываются по следующим формулам:

Текущие активы – Краткосрочные обязательства

$K1 = \frac{\text{-----}}{\text{-----}} \times 1,2;$

Валюта баланса

Чистая прибыль

$K2 = \frac{\text{-----}}{\text{-----}} \times 1,4$

Среднестатистическая сумма работающего капитала

Балансовая прибыль (до выплаты налогов с прибыли (брутто))

$$K3 = \frac{\text{Балансовая прибыль (до выплаты налогов с прибыли (брутто))}}{\text{Среднестатистическая сумма работающего капитала}} \times 3,3$$

Рыночная стоимость акционерного капитала

$$K4 = \frac{\text{Рыночная стоимость акционерного капитала}}{\text{Привлеченный капитал}} \times 0,6$$

Выручка от продажи продукции (работ, услуг)

$$K5 = \frac{\text{Выручка от продажи продукции (работ, услуг)}}{\text{Среднестатистическая сумма работающего капитала}} \times 0,999$$

Пятифакторная модель Э. Альтмана применяется при условии развития рынка ценных бумаг. В рассматриваемой модели первый фактор представляет собой долю покрытия активов собственным оборотным капиталом и характеризует платежеспособность предприятия; второй и четвертый – отражают структуру капитала; третий – рентабельность активов, исчисленная исходя из величины балансовой прибыли; пятый – оборот капитала.

Критическое значение индекса Z-счета рассчитывалось Альтманом по данным показателей бухгалтерской отчетности многочисленных обанкротившихся предприятий и составило по результатам расчетов величину, равную – 2,7. В зависимости от фактического значения величины Z-счета степень вероятности банкротства исследуемого предприятия возможно разделить на несколько групп:

$Z < 1,8$ - очень высокая вероятность банкротства;

$Z = 1,81 - 2,7$ - высокая вероятность банкротства;

$Z = 2,71 - 2,9$ - возможно банкротство;

$Z < 2,9$ - вероятность банкротства мала, предприятие характеризуется достаточно устойчивым финансовым положением [4, с. 305-311].

Значение формулы Альтмана определяется тем, что когда полученное в результате произведенного расчета значение Z-счета составит величину менее 1,8, то посредством ее показывают негативный участок размещения капитала в балансе организации или же критический объем продажи произведенной продукции не преодолен. На основе проведенных расчетов, финансовым менеджером могут быть рассчитаны пути улучшения финансового положения предприятия [4, с. 305-311].

Кроме формулы Э. Альтмана находят применение иные методы оценки финансового состояния и рейтинговой оценки предприятий.

В частности, известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства. Он рекомендовал исследовать тренды отдельных расчетных показателей финансового состояния предприятия для диагностики банкротства.

В модели Бивера используются тренды показателей для диагностики финансового положения. Недостатком модели является ее прогнозный период: по результатам расчета предприятия попадают в одну из трех групп – “благополучные компании”, “за год до неплатежеспособности” и “за пять лет до неплатежеспособности”. Очевидно, что в современных условиях срок 1-5 лет является слишком

долгосрочным периодом для прогноза. Поэтому модели должны давать прогноз платежеспособности на срок от 4-6 месяцев до года. Кроме того, рассрочка платежа обычно не предоставляется на срок более года [4, с. 305-311].

Модель Рбыла разработана в Иркутской государственной экономической академии. Она составлена с использованием данных российского рынка и имеет вид: $R = 8,38 \times K1 + K2 + 0,054 \times K3 + 0,63 \times K4$, где

$K1 = \text{Собственный оборотный капитал} / \text{Активы}$

$K2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$

$K3 = \text{Выручка от реализации} / \text{Средняя величина активов}$

$K4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Общие затраты}$

Вероятность неплатежеспособности компании в соответствии со значением модели R определяется следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 - Значения неплатежеспособности компании

Значение R	Вероятность банкротства, %
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

Основным недостатком модели является то, что в ней не учтена специфика отрасли компании [4, с. 305-311].

Метод рейтинговой оценки финансового состояния предприятия предложили Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков, метод которого заключается в следующем рейтинговом числе:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{\text{ТЛ}} + 0,08K_{\text{И}} + 0,45K_{\text{М}} + K_{\text{Р}}$$

где

K_0 – коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_0 \geq 0,1$);

$K_{\text{ТЛ}}$ – коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{ТЛ}} \geq 2$);

$K_{\text{И}}$ – коэффициент интенсивности оборота авансируемого капитала, которая характеризует объем реализованной продукции, приходящийся на один рубль средств, вложенных в деятельность предприятия ($K_{\text{И}} \geq 2,5$);

$K_{\text{М}}$ – коэффициент менеджмента, характеризуется отношением прибыли от реализации к величине выручки от реализации ($K_{\text{М}} \geq (n-1)/r$),

где

r - учетная ставка Центробанка;

$K_{\text{Р}}$ – коэффициент рентабельности собственного капитала - отношение балансовой прибыли к собственному капиталу ($K_{\text{Р}} \geq 0,2$) [4, с. 305-311].

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно 1. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Рейтинговую оценку финансового состояния можно использовать с целью проведения классификации организаций по уровню риска их взаимоотношений с банками, инвестиционными компаниями, партнерами. Но, в то же время, с помощью диагностики несостоятельности на базе рейтингового анализа невозможно провести оценку причин попадания организации в «зону неплатежеспособности». Кроме этого,

нормативным содержанием коэффициентов, которые используются для рейтинговой оценки, не учитываются отраслевые особенности экономического субъекта.

В этой связи предприятие вправе самостоятельно разрабатывать систему рейтинговой оценки, отобрав наиболее значимые для схожих по ряду признаков предприятий показатели. Таким образом, полученные на основе использования описанных методов результаты по всем видам рассмотренных показателей позволяют установить финансовое состояние предприятия, что должно являться основанием для принятия управленческих решений по дальнейшему функционированию рассматриваемого предприятия [4, с. 305-311].

Разрабатывая модель анализа финансового состояния, организации для каждой из моделей при выборе показателей необходимо соблюдать следующие требования:

- максимальная информированность и целостная картина устойчивости финансового состояния предприятия;
- одинаковая направленность показателей (рост коэффициента означает улучшение финансового состояния);
- заданные числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазон изменений;
- возможность проведения рейтинговой оценки предприятия как в пространстве (в сравнении с другими предприятиями), так и во времени (за ряд периодов).

Список использованной литературы:

1. Аврашков Л.Я. К вопросу об оценке конкурентоспособности предприятий / Л.Я. Аврашков, А.В. Графов // Аудитор. 2009. N 11. С. 47.
2. Альгин В.А. Финансовая диагностика развития компаний: фундаментальная оценка на основе BCS / В.А. Альгин // Аудит и финансовый анализ. 2006. N 3. С. 21.
3. Дроздова М.И. Рейтинговая оценка деятельности организаций потребительской кооперации / М.И. Дроздова // Регион: экономика и социология. 2009. N 1. С. 183.
4. Аленичева Т.Д. Гришаев С.П. Банкротство: Законодательство и практика применения в России и за рубежом. – М.: Дело, 2011. – 488 с.

© К.В. Землянов, 2013

УДК 334.723.4

Т.И. Зимина

студентка 5 курса Института экономики, управления и права
Научный исследовательский
Иркутский государственный технический университет
г. Иркутск, Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПАРТНЕРСТВ В РОССИИ

Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса является одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития

инфраструктуры. Бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, новые формы организации производства, более современные технологии. Со своей стороны государство обеспечивает правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых ресурсов. Важнейшим аспектом государственно-частного партнерства является разделение рисков между сторонами партнерства, возникающих в процессе создания и эксплуатации объектов.

Приоритетными направлениями государственно-частного взаимодействия являются:

- Производственная и транспортная инфраструктуры;
- Жилищно-коммунальное хозяйство;
- Финансирование научных исследований, имеющих перспективы коммерциализации, и развитие инновационной инфраструктуры;
- Профессиональное образование и система переподготовки кадров;
- здравоохранение и социальные услуги.

Форма государственно-частного партнерства определяет степень фактического участия частного партнера в совместных проектах. Она может повышаться и понижаться и зависит от масштабов передачи правомочий собственника от государства бизнесу. Крайние варианты представляют собой либо долгосрочные контрактные отношения, либо достаточное сохранение каждым партнером всех своих правомочий собственности, либо совместное предприятие, держателем контрольного пакета которого является частный партнер.

Основные формы государственно-частного партнерства:

- Контракты на управление и арендные договоры;
- Концессия;
- Проекты, предполагающие новое строительство;
- Частичная приватизация активов.

Одной из основных форм государственно-частного партнерства является концессионное соглашение, относительно новое для России. Почему же все-таки относительно новое? Большое внимание разъяснению сущности и задач концессионной политики в своих выступлениях и работах уделял В.И. Ленин. В речи «О концессиях и о развитии капитализма», записанной на граммофонную пластинку 25 апреля 1921г., он следующим образом характеризовал сущность концессий: «Концессия есть своего рода арендный договор. Капиталист становится арендатором части государственной собственности, по договору, на определенный срок, но не становится собственником. Собственность остается за государством». Чаще всего использовался иностранный капитал, однако его размер оказался незначительным. Гораздо более существенным стало западное технологическое влияние. Концессии послужили одним из путей трансферта новейших западных технологий, позволившим накопить опыт для последующего развития отечественной экономики, сыграли важную роль в подготовке советских инженерно-технических кадров.

Концессионное соглашение можно рассматривать в качестве наиболее эффективной формы управления, позволяющей учитывать как интересы концессионера, так и публичных интересов потребителей.

Основные преимущества от использования механизма концессии:

- Уменьшение финансовых расходов государства в осуществление проектов и приток средств для развития приоритетных отраслей экономики;
- Повышение уровня конкуренции;
- Возможность передачи в концессию, как отдельных объектов, так и предприятий;
- Возможность перехода после истечения срока договора в собственность государства имущества и оборудования;
- Возможность разделить риски.

Выделяются три вида концессии:

- BOT (Build, Operate, Transfer) – частная компания строит или модернизирует инфраструктурные объекты, затем возвращает их собственнику;
- Контракт на управление – специализированной управляющей компании передается в управление государственное предприятие или учреждение;
- ROT (Rehabilitate, Own, Transfer) – передача существующего объекта в частные руки на условиях осуществления модернизации с последующей эксплуатацией.

В нашей стране концессионные соглашения наиболее актуальны в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Уменьшение бюджетных расходов на ЖКХ является одним из путей сокращения расходной части бюджета. Таким механизмом следует признать передачу управления муниципальных предприятий коммунальной сферы путем заключения концессионных соглашений. Согласно ч.1 ст.3 Федерального закона «О концессионных соглашениях» по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности. Соответственно концедентом в сфере ЖКХ признаются органы местного самоуправления, концессионером – частные инвесторы, управляющие компании и др.

Данный инструмент весьма привлекателен как для публичных собственников, так и для частных инвесторов. С одной стороны, органы местного самоуправления «избавляются» на определенный срок от элементов коммунальной инфраструктуры и иных объектов ЖКХ, не тратя бюджетные средства на их содержание.

С другой стороны, частные инвесторы и управляющие компании, реализуя свой инвестиционный проект, получают гарантированный рынок сбыта.

В заключение необходимо отметить, что интересные альтернативы концессионным соглашениям представляют контракты жизненного цикла, где плательщиком выступает государство, и частный партнер получает ежегодную прибыль лишь в том случае, если он поддерживает инфраструктурный объект на должном уровне, и сервисные контракты, соединяющие в себе признаки концессии и правоотношений по договору подряда, т.е. договор на текущий и капитальный ремонт, текущее обслуживание на срок, равный периоду

между капитальными ремонтами. Возможно, в скором будущем они заменят и концессионные соглашения, став надежными инструментами взаимодействия бизнеса и государства.

Список использованной литературы:

1. Предпринимательство и право. Информационно-аналитический портал. <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=127>;
2. Бюджет.RU. Государственно-частное партнерство: симбиоз государства и бизнеса. <http://bujet.ru/>;
3. Информационно-правовой портал. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ О концессионных соглашениях. <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/bz-pravila/j4k.htm>
4. Сейчас.ру. Бизнес и власть. <http://www.lawmix.ru/comm/8840/33895>.

© Т.И. Зими́на, 2013 г.

УДК 331

В.Ю. Злыгостев

студент 3 курса экономического факультета
Автономная некоммерческая организация
«Международный институт ИНФО-Рутения»
г. Южно-Сахалинск, Российская Федерация

ПРЕМИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДА

На современном этапе развития общества, механизм управления персоналом ставит работодателей во всё более затруднительное положение.

При этом управление персоналом становится, чуть ли не самым актуальным в работе любого действующего предприятия. Непременнo, в основе управления персоналом лежит мотивация, инструментами возникновения и поддержания которой являются способы и методы стимулирования и поощрения персонала.

Известно, что поддержание высокого уровня мотивации труда персонала на предприятии производится с помощью определённых инструментов стимулирования, таких как моральное и материальное поощрение труда.

Стимулирование труда персонала может возникать в силу ряда причин, приносящих определённые выгоды предприятию.

Сам процесс стимулирования заключается в построении системы поощрения труда персонала за определённые заслуги, достижение успехов в работе и т.д. Так, следствиями поощрения труда персонала могут являться хорошо и качественно выполненная работа, перевыполнения производственного задания или плана, проявление инициативы и решение нестандартных проблем, и даже просто, - выполненная работа.

Всем известно, что в результате премирования сотрудников компании, повышается эффективность их работы, что приводит к росту производительности труда, качества продукции, их заинтересованности в выполнении работы, что, в конечном итоге, увеличивает прибыль компании в целом.

Но необходимо помнить, что стимулирование труда персонала в виде поощрений может привести не только к росту уровня мотивации, но и возникновению абсолютно противоположного ей явления – демотивации. Это явление, на самом деле, способно привести к возникновению отрицательных результатов деятельности всего предприятия, так как его возникновение во много раз хуже, чем просто отсутствие мотивации.

Излишнее стимулирование провоцирует возникновение у персонала некую привычку в получении очередной премии, и с каждым её получением, снижется заинтересованность работника в получении чего-то «заветного» за выполнение его трудовой деятельности. Выплата премии «по расписанию» приучает и расслабляет работника, тем самым, подавляя мотивационный рычаг воздействия на него.

Таким образом, считается, что поощрение персонала, например, в виде премирования результатов его труда должно быть реализовано в меру.

Дабы убедиться в этом, необходимо рассмотреть несколько ситуаций, демонстрирующих снижение уровня мотивации путём неправильного использования приёмов премирования.

1. Ожидание премии не оправдано – премия значительно ниже ожидаемого уровня.

Данная ситуация весьма распространена на современных предприятиях.

Здесь подразумевается сценарий, когда работник, перевыполнив работу или работая в ночное время, праздничные и выходные дни, был ориентирован на какую-то неопределённую премию, сумма которой конкретно не была указана. Это очень часто можно наблюдать в случаях:

- когда на компанию сваливается «лавина работ»;
- когда никто не может заменить данного специалиста, имеющего огромный опыт в данной сфере, а также знающего специфику конкретной организации;
- когда не хватает трудовых ресурсов (нехватка персонала);
- когда от срочности выполнения работы зависит будущее компании и т.д.

Тогда руководство предприятия обещает незаменимому сотруднику некое денежное поощрение за сверхурочную работу. Работник был подкреплён мотивом в стимулировании, и непременно принялся за выполнение работы сверх нормы. Выполнив сверхурочный план, работник уже может оценить тот минимальный предел дополнительной выплаты за проделанную работу, на который, непременно, рассчитывает. А это означает, что так он оценивает затраты своего труда на выполнение данной работы, и ресурсов, которые ему при этом понадобились. Но выясняется, что ожидания оказываются неоправданными, когда работодатель выписывает премию весьма заниженного размера по сравнению с ожидаемым размером, пусть даже по предельно минимальному уровню. Это, в свою очередь, на уровне подсознания говорит работнику о том, насколько его работу ценит руководство. Наряду с этим возникает демотивация, которая непременно скажется на следующем сверхурочном задании.

Для демонстрации того, насколько изменился уровень мотивации работника, необходимо провести анкетирование и полученные результаты сопоставить с результатами, выявленными до премиальной выплаты (Таблица 1). Предполагается, что работник не получал ранее премии за выполнение сверхурочной работы, за работу в праздничные и выходные дни, так как её не выполнял ранее.

**Результаты анкетирования работника предприятия по премиальной
выплате в размере ниже его ожиданий**

Показатель	Ответы до выплаты премии			Ответы после выплаты премии		
	«Да»	«Не уверен»	«Нет»	«Да»	«Не уверен»	«Нет»
1. Устраивает ли вас действующая на предприятии система премиальных выплат за сверхурочную работу	0	0	0	0	1	0
2. Устраивает ли вас размер вашей премии за сверхурочную работу	0	0	0	0	0	1
3. Стремитесь ли вы работать сверхурочно	1	0	0	0	1	0
4. Если размер премии за переработку сократится, упадёт ли уровень вашей производительности	1	0	0	1	0	0
5. Является ли для вас переработка мотивирующим фактором для выплаты премии	1	0	0	1	0	0
6. Зависит ли мотивация труда персонала в вашем отделе от премирования за переработку	1	0	0	1	0	0
7. При повышении размера премии, увеличится ли уровень вашей личной результативности труда	1	0	0	1	0	0
8. Если увеличить премиальные выплаты, повысится ли общая производительность труда персонала	1	0	0	1	0	0
9. Желаете ли вы повышения премии на 2%	1	0	0	1	0	0
10. Видите ли вы смысл работать ради премии за работу в праздничные, выходные дни и сверхурочно	1	0	0	0	1	0

Таким образом, данные анкеты демонстрируют наличие прямой зависимости работника от уровня премии, при котором его изменение в корне меняет уровень мотивации его труда, что сказывается и на производительности.

В целом в мотивации труда данного работника наблюдается отрицательная динамика в формировании индивидуальной мотивации к трудовой деятельности. Видно, что занижение премии сразу сказалось на его отношении к последующим переработкам и отношению к работе в целом. Работник отметил, что не совсем удовлетворён действующей системой премирования.

Кроме того, работника не совсем устраивает размер премиальных выплат, и он, конечно же, желает, чтобы премиальные выплаты за его сверхурочную работу были увеличены. Работником было отмечено, что при увеличении размера премии, произойдёт личный рост результативности труда и повысится уровень общей производительности труда.

О понижении уровня мотивации свидетельствует тот факт, что он не уверен в смысле работы ради премии за переработку, так как оценивает свою работу намного больше. Параллельно он всё ещё отмечает, что сверхурочная работа является для него мотивирующим фактором для выплаты премии.

Таким образом, можно сделать вывод, что работник готов перерабатывать ради получения премии, а это значит, что данный вид премии играет важную роль, как один из первых мотивирующих факторов.

2. Ожидание премии не оправдано – премия значительно превышает ожидания.

Данная ситуация очень редко находит своё проявление на современных предприятиях. Чаще всего премия имеет заниженный уровень, и чуть реже её размер совпадает с ожиданиями работника.

Тем не менее, несмотря на то, что, казалось бы, при выплате премии в многократном размере, превышающим привычный или ожидаемый для работника, уровень его мотивации должен быть критически завышенным, но на самом деле мотивация его к трудовой деятельности притупляется. Опять же это объясняется ожиданиями работника, заложенными при выполнении, или после выполнения сверхурочной работы.

Пусть сверхурочная работа за месяц выполнена на сумму 30 тысяч денежных единиц. Стоит предположить, что при этом работник, работая всю ночь, в праздничный день и так далее на протяжении месяца, осознаёт, что выполняемая им работа оценивается в пределах этой суммы.

Но его обязательно посещает мысль о том, как было бы здорово получить от щедрого и внимательного руководителя 50 тысяч денежных единиц за его месячный сверхурочный труд. Можно заметить, что предельные ожидания работника имеют свой максимальный уровень на планке в 50 тысяч, которые являются для него чем-то нереальным, небесным и несбыточным. Конечно, при этом, работник планирует свои затраты, удовлетворяя потребности, стоимостью в пределах 30 тысяч, и создаёт дополнительные потребности в 20 тысяч единиц.

Несмотря на все ожидания работника, оказывается, что руководитель хочет поощрить его сверхурочный труд, и выплачивает премию в размере 200 тысяч ден. единиц. При этом работник осознаёт, что планка его максимальных ожиданий не только достигнута, но и переваливает за самые безграничные для него «сверхпотребности», что дезориентирует его, перекрывая, тем самым, внимание и мотивацию к работе. Т.е. фактически мотивация сохраняется, но она «уходит» на задний план, так как на переднем, теперь, – поиск потребностей, отвлекающий внимание от трудовой деятельности. Кроме того, у работника после такого вознаграждения завышается самооценка, и создаётся мнение о себе, как о незаменимом работнике, которого руководство компании ценит на высшем уровне. Это второй отрицательный момент, когда работник «расслабляется» в выполнении своих трудовых функций наравне с изменившимся статусом в глазах руководителя.

Таким образом, руководству предприятия непременно стоит уделять внимание расчёту оптимального размера премиальных выплат, дабы удержать стабильную функцию осуществления трудовой деятельности у работника, подкрепив мотивом разумного предела.

3. Коллективная зависимость премирования по системе «Отдел-отдел».

В настоящее время явление коллективной зависимости в материальном поощрении считается достаточно распространённым.

Примером данного вида стимулирования труда является выдача премии за слаженную работу всего предприятия в целом. Так, предприятие состоит из нескольких отделов, при этом наличие и уровень премирования результатов труда каждого из отделов находится в прямой зависимости.

Данная зависимость несёт в себе отрицательную нагрузку в мотивации труда, чему есть обоснование. К примеру, руководство строительного предприятия определило месячный план выполнения работ – построить 3 этажа жилого дома. В силу ряда причин, за месяц, строительная бригада, от работы которой напрямую зависит выполнение производственного плана, не справляется с работой, построив всего 2 этажа. Как выяснилось, после праздников, большая часть сотрудников бригады находилась в

состоянии алкогольного опьянения, не получив, в связи с этим доступа на строительный объект, далее бригада бастовала, тем самым, утратив 10 дней рабочего времени.

Руководство предприятия, узнав о невыполнении месячного плана и причинах этого невыполнения, лишает ежемесячной премии в размере 100% всех сотрудников предприятия, включая службу документационного обеспечения управления, бухгалтерию, финансовый отдел, юридический департамент и кадровую службу, которые вообще не имеют отношения к производственным процессам и не участвовали в забастовках. Таким образом, наказывая один отдел, руководство наказывает все отделы, что прекрасно понимает каждый из сотрудников предприятия. При этом по достигнутым результатам труда всех отделов, было выяснено, что все они работали в полную силу и выполнили весь месячный план работ, которые входили в их должностные обязанности. Так, стоит провести оценку уровня мотивации труда таких работников до лишения премии и после такого лишения (Табл. 2).

В связи с тем, что зависимость премирования является коллективной в соответствии с системой «отдел-отдел», целесообразно провести сравнительный анализ уровня мотивации по коллективной оценке факторов, относящихся к формированию общегрупповой мотивации (по методике оценки общегрупповой мотивации В.А. Розанова).

Таблица 2

Результаты формирования отрицательной групповой мотивации

Оценка результатов в баллах	Количество человек		Удельный вес, %		Отклонения	
	До лишения премии	После лишения премии	До лишения премии	После лишения премии	Абс., чел.	Отн. %
От 25 до 48 баллов	5	9	6,4	11,5	+4	+80
От 49 до 74 баллов	7	17	9	21,8	+10	+142,9
От 75 до 125 баллов	16	27	20,5	34,6	+11	+68,8
От 126 до 151 балла	26	13	33,3	16,7	-13	-50
От 152 до 175 баллов	24	12	30,8	15,4	-12	-50
ИТОГО	78	78	100	100	-	-

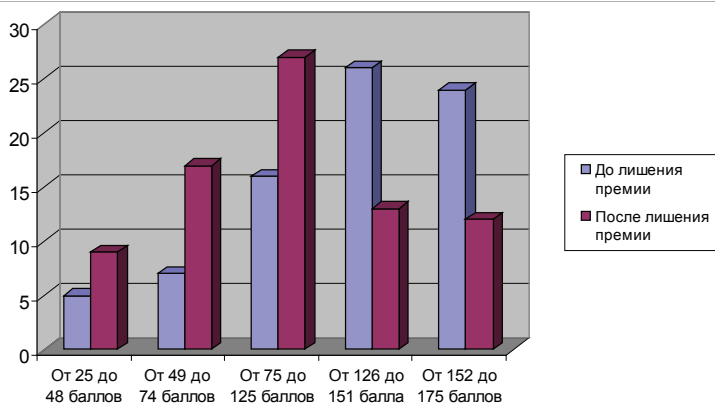


Рис. 1. Результаты формирования отрицательной групповой мотивации

Данные таблицы 2 и рисунка 1 демонстрируют активную динамику снижения уровня мотивации работников предприятия, которые, выполнив свою работу, были лишены премии по вине строительной бригады. Таким образом, в данной ситуации существующая на предприятии система

премирования показывает не лучшие результаты, отбивая, тем самым, у добросовестных и старательных сотрудников желание работать.

4. Индивидуальная зависимость премирования по системе «Работник-отдел».

Аналогичная модель с предыдущей моделью, только в данном случае, от слаженной работы каждого из членов коллектива зависит будущее всего отдела. С одной стороны, это положительное направление, так как каждый сотрудник внутри коллектива будет осознавать, что именно от его работы зависит работа всего коллектива, и что по его ошибке весь отдел может быть лишён премии. От этого в нём закрепляется ответственность на более высоком уровне. Но вторая сторона демонстрирует отрицательные стороны данного направления зависимо стимулирования.

Каково осознавать этому же работнику, что он может идеально выполнять свою работу и быть лишён премии по вине своего напарника, за что вряд ли потом будет ему признателен?!

На работу с данной зависимостью в системе премирования, многие просто не соглашаются исходя из психологических внутренних разногласий и особенностей. Кто захочет выбирать для себя рискованное дело, где может оказаться либо виноватым и наказанным, либо не виновным и всё равно наказанным «под одной гребёнкой»?

Получается что от работника, с одной стороны, зависит всё, а с другой – ничего. Ведь он не может быть уверен в том, что ни один из членов коллектива не допустит ошибку и не «подведёт».

Особенно это наблюдается в новом коллективе, когда «команда» ещё не сформирована и работники не могут доверять друг другу, а также ручаться за проделанную напарниками работу. К примеру, один из десяти работников отдела не выполнил план производства.

Элементарно, вместо включённых в план производственной программы 100 единиц продукции, работник выполнил только 80 единиц за 8 часов работы.

Так, по окончании рабочей смены заказчику отгружены только 980 единиц вместо необходимых 1000 ед. Тем самым были нарушены условия договора, чем была подорвана деловая репутация компании (недобросовестный поставщик). Руководство, дабы проучить работника за невыполнение плана, лишает премии весь отдел. Для анализа изменения уровня групповой мотивации, также необходимо воспользоваться методикой оценки общегрупповой мотивации В.А. Розанова (Табл. 3).

Таблица 3

Результаты формирования отрицательной групповой мотивации

Оценка результатов в баллах	Количество человек		Удельный вес, %		Отклонения	
	До лишения премии	После лишения премии	До лишения премии	После лишения премии	Абс., чел.	Отн., %
От 25 до 48 баллов	0	1	0	10	+1	-
От 49 до 74 баллов	1	3	10	30	+2	+200
От 75 до 125 баллов	1	3	10	30	+2	+200
От 126 до 151 балла	3	2	30	20	-1	-33,3
От 152 до 175 баллов	5	1	50	10	-4	-80
ИТОГО	10	10	100	100	-	-

Результаты таблицы 3 и рисунка 2 демонстрируют отрицательную динамику в изменении уровня групповой мотивации работников после лишения премии. Это означает, что работники не устроены несправедливым лишением премии «не по их вине».

Также из таблицы можно заметить, что в секцию от 49 до 74 («Группа слабо мотивирована») баллов попал один из работников, как и в секцию от 75 до 15 баллов («Группа недостаточно мотивирована на получение положительных результатов»).

Можно полагать, что работником, невыполнившим план производственной программы, являлся работник, который был выявлен по результатам анкетирования до лишения премии, попавший в данные секции.

Т.е., возможно, данный работник уже имел слабую мотивацию, которая и послужила следствием невыполненного задания.

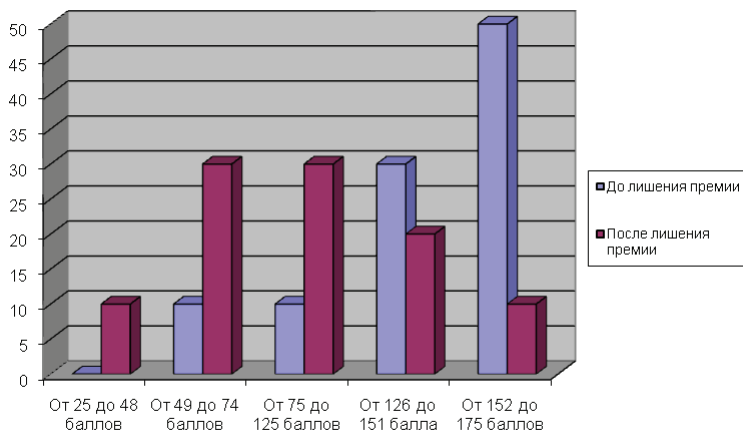


Рис. 2. Результаты формирования отрицательной групповой мотивации

Также можно заметить, что после лишения премии, один из работников попал в секцию от 25 до 48 баллов («Отрицательная мотивация»).

Можно предположить, что это именно тот работник, который чувствует вину, т.к. именно от его работы пострадала вся группа.

Для того чтобы определить индивидуальный уровень мотивации/демотивации виновного работника, необходимо провести её оценку на основании методики Т. Элерса (Табл. 4).

Таблица 4

Сила мотивации к достижению успеха по методике Т. Элерса

№	Вопросы анкетирования	Ответы работника		
		«Да»	«Нет»	Соотношение с «ключом»
1	Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определённое время.	1	0	нейтральный
2	Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.	1	0	1

3	Когда я работаю, это выглядит так, будто я всё ставлю на «карту».	0	1	-
4	Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.	0	1	-
5	Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.	0	1	-
6	В некоторые дни мои успехи ниже средних.	1	0	-
7	По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.	0	1	-
8	Я более доброжелателен, чем другие.	1	0	1
9	Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом, сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нём я добился бы успеха.	0	1	-
10	В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах отдыха.	1	0	1
11	Усердие – это не основная моя черта.	0	1	нейтральный
12	Мои достижения в труде не всегда одинаковы.	1	0	нейтральный
13	Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.	1	0	-
14	Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.	0	1	-
15	Я знаю, что мои коллеги считают меня деловым человеком.	0	1	-
16	Предприятия делают мои решения более твердыми.	1	0	1
17	У меня легко вызвать честолюбие.	1	0	1
18	Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.	1	0	-
19	При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.	0	1	нейтральный
20	Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.	0	1	1
21	Нужно полагаться только на самого себя.	0	1	-
22	В жизни мало вещей более важных, чем деньги.	1	0	1
23	Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чём другом не думаю.	1	0	нейтральный
24	Я менее честолюбив, чем многие другие.	0	1	1
25	В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.	0	1	-
26	Когда я расположен к работе, я делаю её лучше и квалифицированнее других.	1	0	1
27	Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут работать.	1	0	1
28	Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.	0	1	-
29	Мне приходится выполнять ответственную работу чаще других.	0	1	-
30	Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.	1	0	1
31	Мои друзья считают иногда меня ленивым.	1	0	-

32	Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.	1	0	1
33	Бессмысленно противодействовать воле руководителя.	1	0	нейтральный
34	Иногда не знаешь, какую работу придётся выполнять.	0	1	нейтральный
35	Когда что-то не ладится, я нетерпелив.	1	0	нейтральный
36	Я обычно обращаю мало внимания на мои достижения.	0	1	1
37	Когда я работаю вместе с другими, моя работа даёт большие результаты, чем работы других.	0	1	-
38	Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.	1	0	-
39	Я завидую людям, которые не загружены работой.	1	0	-
40	Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.	0	1	нейтральный
41	Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.	1	0	1
ИТОГО		22	19	14

Таким образом, данные таблицы демонстрируют в сумме 14 баллов согласно соотношению с «ключом» методики Т. Элерса.

Данное количество баллов соответствует секции от 11 до 16 баллов согласно «ключу», а это означает, что работник имеет средний уровень мотивации к успеху, что является отрицательным моментом.

Данный тип премирования отрицательно сказывается как на всей группе, так и на виновном работнике, и не показывает лучшие результаты в системе мотивации труда персонала.

Таким образом, можно сделать вывод, что, непременно, поддерживаемый уровень мотивации должен обеспечиваться соответствующими методами стимулирования, так как не все виды поощрений подходят к той или иной компании, коллективу, группе и даже отдельным работникам.

Для того чтобы не возникла демотивация, необходим более тщательный подход к выбору методов поощрения труда персонала, при которых не только сохранится существующий уровень мотивации, но ещё будет только увеличиваться наряду с каждым из реализованных методов.

Также для оценки уровня мотивации в динамике, необходимо больше времени уделять проведению исследований психологического климата в коллективе, более внимательно относиться к изучению факторов, мотивирующих персонал к трудовой деятельности.

Перед введением и реализацией на предприятии какого-либо метода стимулирования, рекомендуется изучать уровень мотивации труда, чтобы после его внедрения, провести аналогичные исследования, отследив динамику и получив положительные, отрицательные или нейтральные результаты.

На основании полученных данных можно будет судить об эффективности применяемых на предприятии способов и методов стимулирования труда персонала, ведущих к формированию групповой и индивидуальной мотивации.

© В.Ю. Злыгостев, 2013

ВОЗМОЖНОСТИ СЕГМЕНТА МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАРКЕТИНГА

Проблема улучшения качества жилья была и остается одной из самых острых, в её решении заинтересовано подавляющее большинство населения России. Принципиально новый поворотный этап в законодательном регулировании жилищных отношений в России начался с момента принятия в 1992 году законов «Об основах федеральной жилищной политики» и «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О приватизации жилищного фонда».

В 1993 году для определения принципиальных положений долгосрочной государственной жилищной политики и создания правовой базы в целях осуществления жилищной реформы была принята государственная целевая программа «Жилище».

В период 1993-1995 годов решались основные задачи по преодолению сокращения объемов жилищного строительства, изменению его структуры по формам собственности, по источникам финансирования, типам зданий и технологии их возведения.

С целью ускорения решения жилищной проблемы, эффективного проведения реформы и повышения её социальной направленности в 1996 году была принята федеральная целевая программа «Свой дом». В программе предусматривается массовое строительство недорогих жилых домов (90-120 кв. метров общей площадью) за счет средств населения с предоставлением кредита на срок 20-25 лет и определенных льгот индивидуальным застройщикам по предоставлению земельных участков, инженерному обустройству территорий. Результатом реализации программы за четырехлетний период был достигнутый рост частного строительства на 7 %.

Несмотря на принимаемые меры, состояние жилищного строительства оставалось в крайне сложном положении. На фоне обострения потребностей в массовом жилье, вызванных миграцией, переселением семей из ветхого и аварийного жилья, обеспечением жильем военнослужащих и др., произошел спад объемов строительства муниципального жилья, оказались исчерпаны резервные территории в большинстве городов, ощущалась нехватка энергетических мощностей, нарастала проблема обеспечения транспортом и инженерной инфраструктурой, что потребовало поиска новых, более эффективных решений.

В 2006 году был запущен национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» для решения, в частности, следующих задач:

- формирования нового сегмента жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;
- государственной поддержки внедрения новых современных технологий и проектной документации жилищного строительства, отвечающего стандартам жилья эконом-класса, в том числе малоэтажного.

Обращение государства к национальным проектам, которые определяют приоритетные направления жилищной политики и механизмы ее реализации с созданием условий развития рынка доступного жилья, придает дополнительный импульс для развития малоэтажного домостроения в нашей стране.

«Я поддерживаю идею о том, чтобы строить в значительной мере малоэтажное жилье. Развертывание такого строительства позволит не только помочь решению жилищной проблемы, но и будет стимулировать строительство и смежные отрасли промышленности, и, соответственно, увеличит занятость», - заявил Д. А. Медведев на встрече с полпредом Центрального федерального округа Г. Полтавченко **5 марта 2009**.

Современный рынок малоэтажного домостроения кардинально изменился с 90-х гг. по своей структуре, по составу участников и по своей значимости. Поведение российского покупателя на рынке жилья в определенной мере стало приближаться к поведению покупателя большинства развитых стран, где семья предпочитает зачастую приобретать не квартиры в многоэтажном городском жилом комплексе, а расположенные в пригороде бюджетные односемейные дома или квартиры в малоэтажных домах на 2-3 семьи с отдельным входом.

Сегодня можно говорить о том, что малоэтажное жилье могло бы рассматриваться как альтернатива квартире в многоэтажном доме. Мировая тенденция «бегства» населения из больших городов появилась уже и в России. Эта тенденция будет доминировать и усиливаться на протяжении всего XXI века.

Малоэтажное жилище в современных российских условиях может иметь ключевое значение для решения многих социально-экономических задач. С точки зрения маркетинга это обусловлено следующими уникальными возможностями данного сегмента.

1. Доступность.

Понятие «доступное» жилище впервые появилось в международных документах ООН, посвященных теме человеческих поселений. В общем виде доступное жилье – это жилище, в котором может проживать гражданин страны на различных условиях: приобретения в собственность на рынке нового или вторичного жилья, на условиях аренды, социального найма и других условиях.

На практике доступность жилья рассчитывается по доле расходов на приобретение жилья от месячного совокупного дохода семьи и доле расходов по покрытию ежегодных долговых услуг по текущим процентам банка. Влияние на доступность оказывает соотношение средней рыночной стоимости жилья на рынке и доходов семьи.

Анализ социально-экономической ситуации показывает, что трамплином доступности жилья должен стать ипотечный кредит на долгосрочный период, вопрос только в размере ставки банка, которая может быть приемлема для семьи.

Массовая доступность жилища для населения обеспечивается именно малоэтажным жилищным строительством, потому что сегодня малоэтажное жилище стоит гораздо меньше городской квартиры (имеется в виду малоэтажный дом эконом-класса с земельным участком площадью 10-15 соток и хозяйственными постройками на нем).

Сегодня 1 кв. метр общей площади малоэтажного дома в зависимости от конкретного региона, используемых строительных материалов и уровня

комфортности, стоит от 15 до 40 тыс. рублей. Это гораздо ниже цен на рынках городских квартир, цены на которые колеблются от 43 до 129 тыс. руб.

Такой уровень доступности малоэтажного жилища обеспечивается следующими факторами:

- меньшей стоимостью земли в районах малоэтажной застройки и в существующих поселениях;
- применением новых строительных технологий, не требуют высокой квалификации и длительной подготовки строительного персонала и минимально использующие «тяжелую» строительную технику;
- упрощенным порядком подготовки проектной и разрешительной документации;
- разнообразием форм инвестирования и организации строительства малоэтажного дома.

Масштабы доступности малоэтажного жилища не могут и не должны ограничиваться только районами массовой малоэтажной застройки. Необходимо учитывать индивидуальное малоэтажное строительство, включая фермерские усадьбы и жилища для ведения личного подсобного хозяйства, обновление существующих сельских поселений и малых городов, строительство малоэтажных домов социального жилого фонда.

Потребности в социальном жилом фонде обусловлены значительным количеством малоимущих и социально незащищенных граждан и оцениваются до 20-25 % общего объема нового жилищного строительства.

2. Комфортность.

В привычном смысле комфортность – это благоустроенность, уют жилища и совокупность бытовых удобств, благоприятных для нормальной жизнедеятельности организма человека. В научном и хозяйственном обороте бытуют такие термины, как «санитарная норма», «учетная норма», «социальная норма», определяемые квадратными метрами общей площади.

Человек должен жить в благоприятной среде, соответствующей его пониманию культуры жизни и жилища. Психологи констатируют психоэмоциональное воздействие на человека характера планировки жилища, геометрических форм комнат, а также явную зависимость здоровья человека от проживания в домах со значительной концентрацией людей и домах повышенной этажности. Проблема комфорта жилья зависит от месторасположения в застройке, характера прилегающей придомовой территории, ее озеленения и благоустройства, наличия зон отдыха, детских и спортивных площадок и т.д. По этим параметрам малоэтажное жилище гораздо комфортнее многоэтажной застройки.

Развитые страны мира свой новый жилой фонд формируют на 70-80 % малоэтажными домами, что подтверждает их более высокое удобство для проживания людей.

3. Быстровозводимость.

Большим плюсом малоэтажного вида строительства являются высокие темпы процесса сооружения домов и отсутствие проблемы сезонности. Средний срок строительства на готовом фундаменте под чистовую отделку в зависимости от применяемых технологий строительства (деревянный брус, каркасные технологии, SIP-панели и др.) составляет от двух до восьми недель.

Это важно не только при обычном строительстве домов, но особенно при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций (землетрясений, наводнений

и т.п.). Когда тысячи людей остаются без крова над головой, только быстрый монтаж сотен малоэтажных домов способен снять остроту этой проблемы.

Возведение мобильных зданий и быстромонтируемых панельных домов является особой областью малоэтажного домостроения. Ее объемы могут прогнозироваться на уровне 10 % ежегодного производства и строительства малоэтажных домов.

Специализированное производство таких зданий, создание их резерва в различных регионах страны - возможность оперативного решения жилищных проблем людей в районах чрезвычайных ситуаций.

4. Альтернатива цементоемкому строительству.

Для того чтобы обеспечить доступность жилья для граждан России, необходимо строить не менее 143 млн. кв. метров жилья. Но для того, чтобы обеспечить такой объем строительства при существующих технологиях и структуре домостроения, необходимо производить не менее 173 млн. тонн цемента. В начале 90-х годов прошлого века производство цемента опережало рост объемов строительства: на 1 млн. кв. метров производилось более 1 млн. тонн цемента.

Сегодня налицо дефицит этого основного строительного материала. Мощности российских предприятий цементной промышленности изношены и уже работают на пределе. Максимальная мощность предприятий отрасли составляет примерно 62-63 млн. тонн. Общероссийское потребление цемента уже превышает производство на 50 %. В дальнейшем тенденция усилится, так как кроме жилищного строительства, стране также необходимы большие объемы цемента для строительства дорог.

Многоэтажный дом без цемента не построишь. Поэтому серьезным резервом для увеличения объемов строительства жилья является малоэтажное домостроение. Существуют технологии, в которых, кроме фундаментных работ, не требуется ни грамма цемента.

5. Подъем деревни.

За прошлый век темпы урбанизации страны резко изменили соотношение численности городского и сельского населения. Если в начале XX века городское население России составляло не более 30 % общей численности ее жителей, то спустя столетие столько же осталось сельского населения. В последней четверти прошлого века появилось, прижилось и перешло в наш век понятие – «неперспективная деревня». Им характеризовались и продолжают характеризоваться поселения с минимальным числом трудоспособного населения или даже с его отсутствием, с дефицитом транспортной и социальной инфраструктуры (дорог, школ, библиотек, больниц, магазинов).

Сегодня сотни российских деревень ежегодно исчезают с карты страны. Если не прекратить, то существенно приостановить процесс деградации деревни может строительство во многих неперспективных деревнях малоэтажных домов многофункционального назначения. Это жилые дома, в отдельных помещениях которых оказываются услуги населению или производятся товары первой необходимости: дом-пекарня, дом-магазин, дом - детский сад - школа, дом-аптека, дом - фельдшерский пункт и др.

Такие малоэтажные дома, передаваемые в аренду или продаваемые на льготных условиях, дали бы реальный шанс сохраниться, выжить и развиваться тысячам российских деревень: привлечь в деревню специалистов, стимулировать местное предпринимательство, уменьшить отток молодежи в города и т.д.

6. Дачное домостроение.

На землях, выделенных для ведения дачного хозяйства (строительства) можно строить жилой дом с правом регистрации проживания в нем, хозяйственные строения и сооружения.

Круглогодичные и сезонные дачи со своими земельными участками в сегодняшней ситуации – возможность частичного решения проблемы продовольственной безопасности страны. Как и в личных подсобных хозяйствах, так и на своих дачных участках многие россияне выращивают плодовые, ягодные, овощные и другие сельскохозяйственных культуры, обеспечивая тем самым, по крайней мере, свои потребности в этой продукции.

Таким образом, широкие возможности малоэтажного домостроения позволяют в сжатые сроки достичь средневропейских, параметров жилищного строительства по ежегодному вводу не менее 1 кв. метра общей площади нового жилого фонда в расчете на 1 жителя страны и по доле малоэтажного жилища на уровне 70-80 % общего объема нового жилищного строительства.

Сейчас для малоэтажного домостроения открываются новые перспективы экономического роста и развития, что приведет в ближайшие годы к усилению конкурентной борьбы между строительными компаниями.

Количественный и качественный состав участников рынка будет изменяться за счет прихода в отрасль:

- инициаторов проектов и инвесторов, реализующих строительство современных малоэтажных поселений;
- инвестиционных компаний и фондов. Малоэтажное домостроение сегодня рассматривается в качестве перспективного направления вложения средств;
- компаний, осуществляющих строительство многоэтажных домов и расширяющих свою сферу деятельности.
- строительных компаний, продвигающих сразу несколько современных технологий малоэтажного строительства.

Вместе с тем, малоэтажное домостроение не противопоставляется традиционному в России жилищному строительству городских высокоэтажных зданий из кирпича и бетона. Каждое из направлений имеет рациональную область применения, в зависимости от наличия у участников этого процесса земельных участков, развития инфраструктуры, производства строительных материалов и многих других условий и ресурсов.

© М.В. Иванова, 2013

УДК 339

Н.Б.Изакова

ФГБОУ ВПО Уральский государственный экономический университет
г.Екатеринбург, Российская Федерация

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ОКОННЫХ ПВХ-СИСТЕМ В ПЕРИОД ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

22 августа 2012 года Россия стала 156-м членом ВТО, переговоры об условиях присоединения которого длились почти 18 лет. Результаты многолетних

переговоров зафиксированы в Протоколе о присоединении России к ВТО. Наиболее значимым условием присоединения является снижение ставок ввозных таможенных пошлин на ряд товаров (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнение средних и средневзвешенных ставок импортных пошлин на товары до и после присоединения России к ВТО [1]

	Среднеарифметическая ставка			Средневзвешенная ставка		
	Текущий уровень	Обязательства в ВТО		Текущий уровень	Обязательства в ВТО	
		Начальный уровень	Конечный уровень		Начальный уровень	Конечный уровень
Вся номенклатура	11,4	12,9	9,2	10,3	11,9	7,1
С/х товары	18,6	18,2	14,6	15,6	15,2	11,3
Промышленные товары	9,1	11,2	7,6	9,4	11,3	6,4

Вступление в ВТО продиктовано желанием России интегрироваться в мировую экономику, получить доступ к мировым рынкам. И хотя Россия и оговорила 3-4 года переходного периода, когда таможенные пошлины будут снижаться незначительно, импортная продукция станет серьезным конкурентом российским товарам и поставит многих товаропроизводителей в сложную ситуацию.

Каким образом вступление в ВТО повлияет на конкурентную ситуацию на рынке производителей оконных ПВХ-систем.

В настоящее время ситуация на российском рынке оконных систем из поливинилхлорида оставляет желать лучшего. Наиболее высокие темпы роста рынка – порядка 40% были зафиксированы в 2006 году. Но уже в 2007 рынок входит в период насыщения. По оценкам журнала «Оконный рынок» после падения в кризисном 2009 году в последующие годы темпы роста резко снизились, составив около 5%. Совокупный объем производства за 2012 год не достиг докризисного уровня [2]. Большинство экспертов считают, что в среднесрочной перспективе рост рынка будет составлять несколько процентов в год.

После кризиса часть малых и средних предприятий закрылось. Причинами закрытия ряда производств стали финансовые проблемы, невозможность погасить кредиты, которые были взяты на приобретение нового оборудования. Многие производители сознательно пошли на снижение цены в ущерб качеству оконного профиля и его потребительских свойств. С начала 2000-х годов наблюдается стабильное снижение цен на ПВХ-системы и оконные конструкции. Сегодня также отчетливо обозначилась тенденция: производители, которые предлагали заказчикам профиля среднего ценового сегмента, постепенно переходят на профиль эконом - класса. Да и в тендерах на проведение строительных и ремонтных работ за счет бюджетных средств, предпочтение по-прежнему отдается тем, кто предложит самую низкую цену.

В настоящее время в России 39 компаний, занимающихся производством оконного ПВХ-профиля, из них 50% - филиалы западных заводов. Крупные иностранные производители, такие как **DECEUNINCK, VEKA, КВЕ, RENAУ** уже открыли свои производства на территории нашей страны. До вступления в ВТО в связи с высокими пошлинами иностранные компании могли конкурировать

на рынке профиля только при наличии заводов в России. Снижение таможенных барьеров приведет к тому, что эти и другие иностранные фирмы начнут ввозить в Россию готовую продукцию. **Наибольшую угрозу представляют производители КНР.** Причинами является высокая конкурентоспособность китайской продукции в силу заниженного курса юаня и дешевой рабочей силы, а также государственная поддержка экспорта в Китае.

Основу для производства профиля составляет ПВХ-смола, которая является продуктом нефтепереработки. В России смолу производят три завода: в г.Стерлитамак, г.Иркутск и г.Н.Новгород. Фактически это единая группа, принадлежащая одним собственникам, и ведущая единую политику продаж. Картельный сговор между производителями поливинилхлорида привел к лоббированию высоких пошлин на ПВХ и завышенным ценам. Рынок пластикового профиля находится на стадии насыщения, темпы роста продаж падают, чтобы сохранить рентабельность при дорогом сырье, переработчики активно ищут на мировом рынке дешевое ПВХ и даже переходят на выпуск суррогатов. В связи с этим, снижение ставок ввозных пошлин до 6,4% в результате вступления в ВТО в целом должно положительно повлиять на отечественный рынок. Повысится конкуренция отечественным монополистам по производству поливинилхлорида со стороны мировых поставщиков.

К негативным факторам вступления в ВТО можно отнести *обязательства России повышения цены на природные ресурсы для производства внутри страны (цены для граждан будут некоторое время регулироваться) до уровня экспортных цен на ресурсы.* Этот шаг будет иметь резко негативные последствия, так как отрасль энергозависима, как и любое производство. Главная угроза состоит в росте цен на природный газ. Переход к принципу равной доходности при ценообразовании на поставки природного газа на внутренний и внешние рынки приведет к повышению затрат нефтехимических предприятий на электроэнергию на 40%, на топливный газ – до 100%. Таким образом, это решение приведет к повышению цен на поливинилхлорид, почти 70% себестоимости которого составляет электроэнергия [2]. Для производителей профиля это также прямой путь к удорожанию продукции, так как 60-70% себестоимости профиля составляет стоимость ПВХ-смолы.

Одним из основных конкурентных преимуществ западных компаний являются новейшие технологии и современные высокие стандарты качества. Пионерами в области высокопроизводительной экструзии являются немецкие фирмы, пластиковый профиль, которых имеет безупречную репутацию. Новое современное экструзионное оборудование, которое используют и постоянно обновляют эти компании, позволяет повысить производительность в 4-6 раз и значительно снизить энергозатраты, что ведет к уменьшению себестоимости профиля и возможности снижать на него цены. Усиление конкуренции с зарубежными партнерами по рынку в условиях ВТО подтолкнет российских производителей к необходимости применения новых технологий и повышению качества продукции. В 2012 году наблюдалась четкая тенденция увеличения импорта экструзионного оборудования в Россию, по данным статистики ГТК РФ поставки экструдеров из Германии выросли на 60%, из Китая – на 29% [3]. Снижение пошлин на оборудование даст возможность российским компаниям активнее обновлять и совершенствовать технологический процесс, повышать конкурентоспособность продукта. При этом высокая стоимость нового

оборудования даже в условиях существенного понижения пошлин поставит малые и средние предприятия в еще более сложные условия конкуренции с технологически развитыми крупными российскими предприятиями.

Существует негативный опыт Украины, где после вступления в ВТО производство профилей и оконных конструкций захватили иностранные компании. В страну также активно ввозится импортный профиль сомнительного качества по низким ценам, который выигрывает в ситуации с низкой платежеспособностью потребителей, ценовой конкуренцией и отсутствием обязательной сертификации.

Подводя итоги, можно сказать, что вступление в ВТО для производителей ПВХ-профиля приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Последствия вступления России в ВТО для производителей ПВХ-профиля

№	Обязательства России	Последствия для производителя
1.	Снижение пошлин на поливинилхлорид	Возможность закупать импортный ПВХ, снижение цен на сырье
2.	Снижение пошлин на оборудование	Применение новых технологий российскими производителями, что в итоге ведет к снижению себестоимости профиля
3.	Повышение цен на природные ресурсы (газ)	Повышение цен на сырье и вследствие - повышение себестоимости профиля
4.	Снижение пошлин на импортную готовую продукцию	Ввоз импортного готового профиля в страну, усиление конкуренции, падение продаж у российских производителей

Общим итогом вступления в ВТО для отрасли может стать укрупнение компаний, объединение в альянсы. Небольшим компаниям будет невозможно выживать и бороться с конкуренцией. Данное политическое решение государства приведет к окончательному исчезновению в отрасли малых и средних предприятий, впрочем, как и в других отраслях промышленности. В итоге на рынке останутся лишь крупные компании, скорее всего имеющие иностранный капитал. К такому итогу ведет вся политика государства, вступление в ВТО является лишь дополнительным толчком, ускорившим процесс глобализации рынка ПВХ-систем, как и всего производственного рынка России.

Список использованной литературы:

1. Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО. [Электронный ресурс]/ Минэкономразвития России – 2012 г. Режим доступа: http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/spravka_mert.doc
2. Российский рынок ПВХ: оконный пузырь сдувается. [Электронный ресурс]/Итоги 9 Международной конференции «СтепX 2012». Режим доступа: <http://www.plastinfo.ru>
3. Емельянова Н., Обзор оконного рынка Европейских стран. [Электронный ресурс] / Емельянова Н. // Журнал «Оконный рынок» - 2013. - №3. Режим доступа: <http://www.masterskaya.by/articles/19/obz-eur-rynk-okon/>

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ СОЗДАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье излагается модель управления проектами создания результатов интеллектуальной деятельности (РИД) при помощи оценки и интерпретации их инновационного потенциала (ИП). Исследуются механизмы принятия инвестиционных решений, распределения ресурсов, планирования научно-исследовательской деятельности с использованием инновационного потенциала. Предлагаются формулы расчета ИП проекта создания РИД и интеллектуального потенциала научно-инновационной организации, исходя из значений ИП отдельных РИД. Определяются требования к преобразованиям различных типов ИП, процедуре ранжирования РИД по ИП.

Ключевые слова: оценка инновационного потенциала, результат интеллектуальной деятельности, управление проектами, модель принятия решений.

Введение

Оценка инновационного потенциала (ИП) результатов интеллектуальной деятельности (РИД) востребована в управлении научно-инновационной организацией. Помимо формирования представлений о текущем состоянии интеллектуального капитала при диагностике внутренних показателей организации, ИП РИД может входить в состав индикаторов информационной базы принятия инвестиционных решений наряду с другими показателями. Для решения задачи эффективного управления научно-инновационной организацией появляются запросы к разработке системы сбалансированных показателей и требования к ее совершенствованию, так как стандартного набора показателей не всегда достаточно для формирования полной картины состояния научно-инновационной организации на современном уровне. Поэтому актуальной задачей для управления является поиск способов интеграции ИП РИД в систему сбалансированных показателей научно-инновационной организации, а также в механизмы принятия решений. ИП РИД играет ключевую роль, когда принимаются решения о вложении инвестиций в научно-исследовательские проекты создания РИД, распределяются ресурсы между проектами, отбираются заявки для включения в тематические планы исследований.

Объектом исследования в данной статье является научно-инновационная организация, которая создает результаты интеллектуальной деятельности и занимается их внедрением в производство в виде инноваций или продаж третьим лицам. Предмет исследования – методы и механизмы принятия решений по управлению проектами создания РИД с точки зрения руководства научно-инновационной организации. Целью исследования является моделирование процесса принятия решений по управлению проектами создания РИД, в котором ключевым или одним из ключевых показателей является ИП.

Модель управления проектами создания РИД основана на новых методиках расчета ИП РИД [1, с. 183; 2, с. 8-11].

1. Постановка задачи

Основными элементами модели принятия решений являются критерии для принятия решений, результаты обследования, набор типовых мер. Модель принятия решений по управлению научно-исследовательскими проектами создания РИД позволяет руководителю научно-исследовательской группы или проектному менеджеру принять своевременные меры относительно научно-исследовательского проекта, чтобы достичь положительного научного результата в виде РИД и максимизировать его эффективность. ИП РИД имеет большое значение для обоснования принятия инвестиционных решений на начальной стадии научно-исследовательского проекта, когда формируется бизнес-план, а также на следующей за ней стадии - проведении НИОКР. Организационный уровень решений относится к отдельным проектам или портфелям проектов, объединенных общими целями, источниками финансирования или тематическим направлением.

Главными исследовательскими задачами статьи являются исследование способов интерпретации ИП, особенностей оценок ИП множества РИД, механизма принятия инвестиционных решений проектного и многопроектного уровня в зависимости от полученных оценок ИП с учетом принятой инновационной стратегии.

Принятие решений в менеджменте основывается на методах анализа при помощи специальных матриц, если используются качественные данные, или на методах исследования операций, если обрабатываются количественные данные. Применение инновационного потенциала в управлении научно-исследовательскими проектами создания РИД является новой, не разработанной темой, поскольку в настоящее время в работах по исследованию распределения ресурсов между проектами и управлению инвестиционными проектами ИП РИД не задействован полностью.

2. Модель принятия решений по управлению научно-исследовательскими проектами создания РИД

Научно-инновационные и научно-исследовательские проекты характеризуются следующими особенностями [3, с. 64]:

- изменение промежуточных целей проекта в зависимости от сложившихся условий и подчинение их главной цели – разработке и выпуску инновации с заданными внутренними свойствами и экономическими характеристиками;
- акцент на соблюдение объявленных сроков завершения и длительности проекта с их корректировкой в зависимости от полученных промежуточных результатов и общего состояния выполнения проекта;
- зависимость расходов на проект от выделенного объема ресурсов, а не от достигнутых результатов.

Предположим, что научно-инновационная организация занимается инвестициями и разработкой научно-исследовательских проектов, каждый из которых связан с созданием результатов интеллектуальной деятельности. На практике это условие не всегда выполняется, поэтому при практическом использовании предложенных моделей принятия решений вероятно исключение из поля зрения некоторой части научно-исследовательских проектов.

Общая схема управления научно-исследовательскими проектами создания результатов интеллектуальной деятельности приведена на рисунке 1.

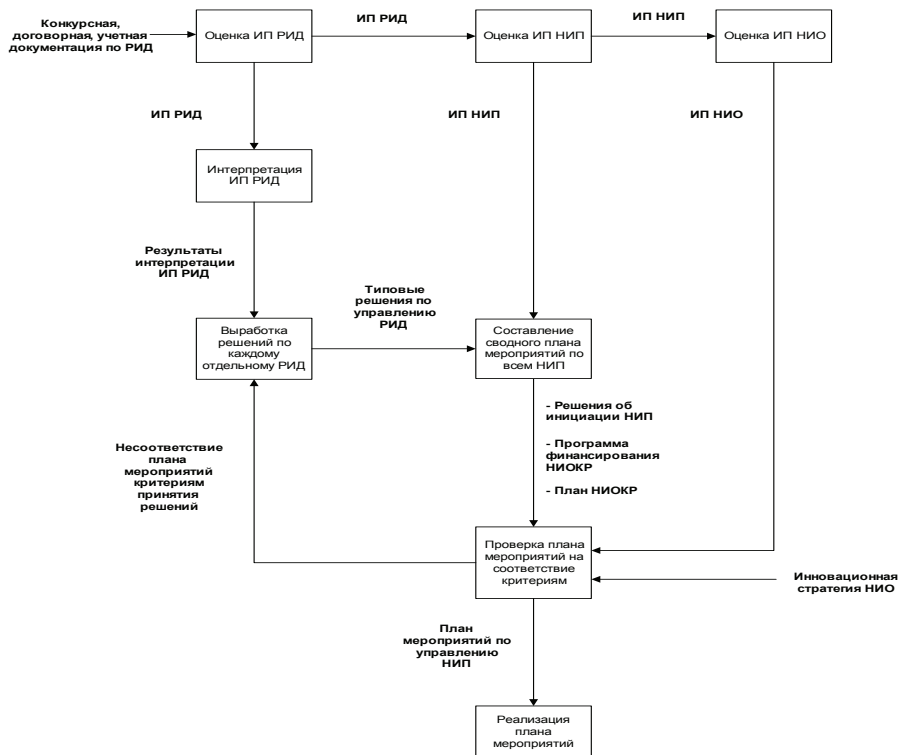


Рисунок 1. Механизм работы модели принятия решений по управлению научно-исследовательскими проектами создания РИД

Критерии модели принятия решений имеют вид системы ограничений и целевых функций. В составе критериев модели принятия решений по управлению научно-исследовательскими проектами создания РИД могут быть показатели:

- Интеллектуальный потенциал научно-исследовательской организации ($IP_{НИО}$ или $\hat{I}_{НИО}$);
- Инновационный потенциал научного проекта (\tilde{IP} или \tilde{I});
- Ресурсный потенциал научного проекта ($P\tilde{\Pi}$);
- ($\hat{I}, I_{конк}, I_{рес}, I_{эфф}, I_{успех}, IP, \hat{K}_{конк}, \hat{K}_{рес}, \hat{K}_{успех}, \hat{Q}_1, \hat{Q}_2, \hat{Q}_3, \dots$)
- Рыночная стоимость РИД (PV);
- Количество запланированных и находящихся на стадии разработки РИД ($N_{П}, N_{Т}$).

Изучив бизнес-план научно-исследовательского проекта, инвестор должен принять положительное или отрицательное решение об инвестициях в научно-исследовательский проект. В этом случае решение об инвестициях в научно-исследовательский проект создания РИД зависит от того, достигает ли его инновационный потенциал целевого значения:

$$(1) I \geq I_0$$

где I - инновационный потенциал проекта создания РИД, I_0 - нижняя граница допустимого значения инновационного потенциала проекта создания РИД.

Второй тип задач принятия инвестиционных решений связан с выбором из большого числа научно-исследовательских проектов одного или нескольких проектов. Если исключить из модели принятия решений субъективные и нефинансовые факторы, то решение будет приниматься исходя из интегральных показателей качества и эффективности проектов. Интегральные показатели качества и эффективности научно-исследовательского проекта создания РИД предлагается заменить на универсальный показатель инновационного потенциала.

Если нужно произвести отбор k из n научно-исследовательских проектов, то следует ранжировать их по величине инновационного потенциала I :

$$(2) \begin{pmatrix} I_1 \\ I_2 \\ \dots \\ \dots \\ I_n \end{pmatrix} \rightarrow \begin{pmatrix} I_{\alpha_1}^{(1)} \\ \dots \\ I_{\alpha_k}^{(k)} \\ \dots \\ I_{\alpha_n}^{(n)} \end{pmatrix}$$

При решении задачи формирования портфеля проектов научно-инновационной организации необходимо обеспечить их максимальный синергетический эффект, в то же время суммарные затраты не могут превышать выделенный объем ресурсов, а интегральная вероятность успешного выполнения научно-исследовательских проектов не должна выходить за пределы допустимого значения. Максимизация синергетического эффекта достигается за счет максимизации суммарного или среднего значения одной из компонент инновационного потенциала по множеству проектов, то есть выбираются проекты с наибольшей конкурентоспособностью, обеспеченностью ресурсами, экономической эффективностью. Ограничения накладываются на ресурсный потенциал, проектные и внешние риски:

$$(3) \bar{I}_\alpha \rightarrow \max \text{ или } I_\alpha^\Sigma \rightarrow \max ,$$

$$(4) \sum^N PP \leq PP^{\max} ,$$

$$(5) I_{осуц}^\Sigma \geq I_{осуц}^{\min} ,$$

$$(6) Q^\Sigma \leq Q^{\max} ,$$

где \bar{I}_α - среднее значение компоненты ИП, I_α^Σ - суммарное значение компоненты ИП, PII - ресурсный потенциал РИД, N^Σ - суммарное количество запланированных и разрабатываемых РИД, PII^{\max} - максимальный ресурсный потенциал, I_Σ - интегральная осуществимость, $I_{осущ}^{\min}$ - нижняя граница интервала допустимого значения интегральной осуществимости, Q^Σ - интегральная оценка внешних рисков, Q^{\max} - верхняя граница интервала допустимого значения интегральной оценки внешних рисков.

Для распределения ресурсов между проектами составляется список приоритетов. При нехватке ресурсов приоритет отдается научно-исследовательским проектам с высоким уровнем инновационного потенциала, но низкой предварительной оценкой обеспеченности ресурсами:

$$(7) I^\Sigma \rightarrow \max \text{ или } \bar{I} \rightarrow \max,$$

$$(8) I_{рес}^\Sigma \rightarrow \min \text{ или } \bar{I}_{рес} \rightarrow \min,$$

где I^Σ и \bar{I} - суммарный и средний инновационный потенциал научно-исследовательских проектов создания РИД, $I_{рес}^\Sigma$ и $\bar{I}_{рес}$ - суммарная и средняя оценка ресурсных компонент инновационных потенциалов научно-исследовательских проектов создания РИД.

Задачи принятия инвестиционных решений, формирования портфелей проектов и распределения ресурсов решаются на подготовительной стадии проекта. Следующая за ней стадия проведения НИОКР также может быть рассмотрена в модели принятия решений по управлению проектами создания РИД. В этом случае меры принимаются до достижения окончательного результата НИОКР.

В таблице 1 представлены возможные варианты результатов обследования инновационного потенциала РИД, в таблице 2 представлен набор типовых мер по управлению проектами создания РИД. Входными данными служат результаты обследования инновационного потенциала, на выходе находится множество решений, являющееся подмножеством набора типовых мер.

На принятие решений наряду с ИП влияет инновационная стратегия. Инновационная стратегия – средство достижения целей организации, отличающееся новизной по отношению к отрасли, в которой она работает, самой организации и потребителям ее продукции [4, с. 302].

**Таблица 1. Исходные условия
для интеллектуальной обработки данных по ИП РИД**

Условие		Запись
Формальная запись	Формулировка	
$\frac{K(P_i)}{3_i} < 1$	Нехватка ресурса i -го вида	A

$\frac{K(P_j)}{3_j} > 1$	Избыток ресурса j -го вида	В
$I_{рес} > 1$	Общий излишек ресурсов	С
$I_{рес} < 1$	Общая нехватка ресурсов	Д
$D < 0$	Отрицательная прибыль	Е
$I_{эфф} < 1$	Недостаточная окупаемость	Ф
$I_{конк} < \alpha$	Низкая конкурентоспособность	Г
$I_{риск} > \beta$	Превышение допустимого уровня внутреннего проектного риска	Н
$Defuzz(\hat{Q}_k) > \gamma$	Превышение допустимого уровня k -го внешнего инвестиционного риска	І

Таблица 2. Типовые меры по управлению инновационными проектами на основе значений компонент ИП

Условия	Рекомендации
А и Д	Сокращение затрат на НИОКР за счет уменьшения количества результатов исследований и стоимости этапов НИР
А и В и С	Перераспределение ресурсов внутри научно-исследовательского проекта
В и С	Исключение части проектных ресурсов из участия в НИР
Е	Сокращение затрат на создание, доведение к совершенному виду, регистрацию, совершенствование и маркетинг РИД, повышение наценки на рыночную цену РИД
Ф	Пересмотр значения процента выплат за передачу прав пользования РИД, увеличение объема выпуска РИД
С и F	Сокращение ресурсных затрат на НИР, детализация в ТЗ состава продукции и требований к ее составным частям
Г	Повышение конкурентоспособности за счет улучшения научно-проектных решений или снижения продажной цены РИД
Н	Концентрация ресурсов на достижении положительного научного и практического результата, согласование договора со всеми исполнителями, фиксация в договоре нормативной базы выполнения проекта
І	Страхование результатов НИР от инвестиционных рисков, фиксация в договоре всех необходимых условий, заключение дополнительных соглашений

Если научно-инновационная организация придерживается стратегии максимизации прибыли в долгосрочном периоде, то в инвестициях, распределении ресурсов между проектами и составлении плана НИОКР предпочтение следует отдавать научным проектам с высокой экономической эффективностью и большой рыночной стоимостью.

Целевые функции управления научно-исследовательскими проектами создания РИД для стратегии максимизации прибыли в долгосрочном периоде имеют вид:

$$(9) \sum_{i=1}^N PV \rightarrow \max, I_{эфф} \rightarrow \max \text{ или } \bar{I}_{эфф} \rightarrow \max$$

где $\sum_{i=1}^N PV$ - суммарная рыночная стоимость РИД, $I_{эфф}$ и $\bar{I}_{эфф}$ - суммарная и средняя оценка эффективности инновационных потенциалов научно-исследовательских проектов создания РИД.

Продуктовая стратегия расширения объема выпуска новых изделий, технологий и услуг предполагает выпуск как можно большего числа завершенных РИД с достаточно высокой конкурентоспособностью. В этом случае предпочтение в начальных инвестициях, распределении ресурсов и формировании плана исследований следует отдавать проектам, руководствуясь правилом максимизации объема работ при поддержании допустимого уровня качества. Ограничение и целевая функция управления научно-исследовательскими проектами создания РИД для стратегии интенсивного развития НИОКР имеют вид:

$$(10) I_{конк} > I_{конк}^{\min}, N \rightarrow \max,$$

где $I_{конк}$ - конкурентоспособность РИД, входящего в состав результатов научно-исследовательского проекта, N - суммарное число запланированных РИД и РИД, находящихся на стадии разработки.

Научно-инновационная организация может придерживаться стратегии сокращения, сосредоточив усилия на экономии издержек и минимизации рисков: сумма ресурсных затрат на разработку некоторого числа РИД за определенный срок не должна выходить за пределы некоторого значения, а интегральная оценка рисков по всем РИД не должна превышать некоторый порог. Ограничения на управление научно-исследовательскими проектами создания РИД для стратегии сокращения имеют вид:

$$(11) \sum_{i=1}^N PP \leq PP^{\max}, I_{риск} \leq \alpha,$$

где PP - ресурсный потенциал РИД, PP^{\max} - максимальный ресурсный потенциал, $I_{риск}$ - интегральная оценка внутренних проектных и внешних инвестиционных рисков, α - допустимое значение интегральной оценки рисков.

3. Оценка инновационного потенциала научно-исследовательского проекта создания РИД и интеллектуального потенциала научно-инновационной организации

При оценке ИП по многокомпонентной методике на основании нечеткой логики получается лингвистическая переменная:

$$(12) \hat{I} = \{\text{Очень низкий CF A; Низкий CF B; Средний CF C; Высокий CF D}\}$$

Многокомпонентную методику на основании нечеткой логики предпочтительнее использовать, когда РИД является завершенным продуктом. Если завершённый РИД создан с коммерческой целью, то к существующим компонентам структуры ИП добавляется экономическая эффективность:

$$(13) S(\hat{I}) = \{I_{\text{конк}}, I_{\text{рес}}, I_{\text{успех}}\} \cup \{I_{\text{эфф}}\} = \{I_{\text{конк}}, I_{\text{рес}}, I_{\text{успех}}, I_{\text{эфф}}\}$$

ИП, полученные по разным методикам, должны обрабатываться вместе, поэтому необходимо задать преобразования типов ИП одним из возможных способов:

$$(14) \alpha: IP \rightarrow \hat{I}, \beta: \hat{I} \rightarrow IP$$

При преобразовании типов ИП принимаются во внимание два замечания.

Во-первых, преобразования типов ИП могут не быть взаимно однозначными:

$$(15) \beta(\hat{I}_1) = \beta(\hat{I}_2) = \dots = IP$$

$$(16) \alpha(IP) = \{\hat{I}_1, \hat{I}_2, \dots\}$$

Во-вторых, при построении функций преобразований ИП необходимо учитывать область допустимых значений P и числовые оценки уровней качественной шкалы \hat{I} .

Если функции преобразования подобраны правильно, должны выполняться равенства:

$$(17) \beta[\alpha(IP)] = IP$$

$$(18) \alpha[\beta(\hat{I})] = \hat{I}$$

Ранжируются численные значения ИП. Если ИП является лингвистической переменной, то его необходимо привести преобразованием β к числовому виду. Критерием для ранжирования РИД по интегрированному ИП является числовая оценка интегрированного ИП.

ИП отдельных РИД оказывает влияние на ИП всей научно-инновационной организации в целом. Интеллектуальный потенциал научно-инновационной организации равен сумме потенциалов планируемых и находящихся в разработке научно-исследовательских проектов создания РИД:

$$(19) IP_{\text{инно}} = \sum_{i=1}^m \hat{IP}_i^{\text{II}} + \sum_{j=1}^n \hat{IP}_j^{\text{T}}$$

$$(20) \hat{I}_{\text{инно}} = \tilde{I}_1^{\text{II}} \oplus \tilde{I}_2^{\text{II}} \oplus \dots \oplus \tilde{I}_m^{\text{II}} \oplus \tilde{I}_1^{\text{T}} \oplus \tilde{I}_2^{\text{T}} \oplus \dots \oplus \tilde{I}_n^{\text{T}},$$

где $IP_{\text{инно}}$ и $\hat{I}_{\text{инно}}$ - числовая оценка и лингвистическая переменная интеллектуального потенциала научно-инновационной организации; \hat{IP}_i^{II} и \hat{I}_i^{II} , \hat{IP}_j^{T} и \hat{I}_j^{T} - числовые оценки и лингвистические переменные ИП планируемых и исполняемых научно-исследовательских проектов создания РИД.

В [5, с. 32] ИП проекта определяется как способность субъекта инновационной деятельности реализовать инновационную идею в виде нового

или усовершенствованного технологического процесса, но для выполнения оценки ИП научно-исследовательского проекта создания РИД дается более конкретное определение как совместного ИП РИД, задействованных в этом научно-инновационном проекте.

В одном научно-исследовательском проекте может создаваться несколько РИД. ИП проекта выражается через ИП связанных с ним РИД по следующим формулам:

$$(21) \quad \tilde{IP}_k = \prod_s IP_{ks},$$

$$(22) \quad \tilde{I}_k = \tilde{I}_{k_1} \otimes \tilde{I}_{k_2} \otimes \dots \otimes \tilde{I}_{k_s},$$

где IP_{ks} и \hat{I}_{ks} - числовые оценки и лингвистические переменные ИП РИД, входящие в ИП проекта под номером k . Операция \otimes обозначает произведение факторов уверенности нечетких множителей по каждому уровню качественной шкалы ИП.

Наиболее родственным показателем к инновационному потенциалу научно-исследовательского проекта создания РИД является показатель уровня использования в проекте защищенных результатов технических исследований и инновационных разработок, входящий в состав инновационной компоненты эффективности инвестиционного проекта [6, с. 92]. При оценке инновационного потенциала инвестиционного проекта, в методику расчета показателей IP_k и \hat{I}_k следует включить дополнительные факторы: уровень новизны проекта, уровень использования в проекте технических и информационных технологий, уровень техно-эксплуатационной проработки, уровень восприимчивости к инновациям руководящего состава и рядовых работников, доля научных и высококвалифицированных кадров, удельный вес опубликованных научных работ по тематике проекта и т.д.

Таким образом, ИП отдельных РИД объединяются в ИП научно-исследовательских проектов создания РИД, а затем интегрируются в оценку интеллектуального потенциала научно-инновационной организации.

Заключение

В статье рассматривается модель принятия решений по управлению научно-исследовательскими проектами создания РИД на основе оценки ИП. Сформулированы требования к преобразованиям числового и нечеткого типов ИП. Введена процедура ранжирования РИД по ИП. Предложены формулы оценки интеллектуального капитала научно-инновационной организации на основании ИП запланированных и текущих научно-исследовательских проектов, оценки ИП проекта из потенциалов множества связанных с ним РИД.

Модель принятия решений строится на основе набора результатов обследования ИП, критериев для принятия решений и типовых мер. Показана зависимость выбора критериев принятия решений от инновационной стратегии научно-инновационной организации.

Список использованной литературы

1. Калачихин, П.А. Затратная методика оценки инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности [Текст] / Калачихин П.А. /

Инновационное развитие российской экономики: материалы междунар. науч.-практ. конф., Москва, 10–14 декабря 2012 г. / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Москва, 2012. с 181 - 185 (593 с.)

2. Калачихин, П.А. Компонентная методика расчета инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности на основании нечетких множеств [Текст] / Калачихин П.А. / Управление инновациями: теория, методология, практика: материалы междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 28 мая 2013 г. / Центр развития научного сотрудничества (ЦРНС), Новосибирск, 2013. с 7 - 13 (182 с.)

3. Туккель И.Л., Сурина А.В., Культин Н.Б. Управление инновационными проектами / Под ред. И.Л. Туккеля. – СПб.: БХВ-Петербург, 2014. – 416 с. ил. (Учебная литература для вузов)

4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 448 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»)

5. Мирзабекова М.Ю. Классификация инновационного потенциала экономической системы [Текст] / Мирзабекова М.Ю. / Управление инновациями: теория, методология, практика: материалы междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 28 мая 2013 г. / Центр развития научного сотрудничества (ЦРНС), Новосибирск, 2013. с 28 - 34 (182 с.)

6. Рубан А.Ю. Формирование механизма управления инвестиционными проектами: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Уфа, 2010. – 138 с.

© П.А. Калачихин, 2013

УДК 332

Л.В. Корикова

Старший преподаватель кафедры бухгалтерский учет, финансы и аудит
Уральский Государственный университет Северного Зауралья
г. Тюмень, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономическая природа инвестиций состоит в опосредовании отношений, возникающих между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства. Поэтому инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они предопределяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал.

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития

всех ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы, охраны окружающей среды и т.д.

Исключительно важную роль играют инвестиции на микроуровне. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий, осуществление природоохранных мероприятий и т.д.

В мировой практике принято к инновационным относить предприятия, в которых более 70% общего объема продукции в денежном измерении за отчетный налоговый период формируется за счет производства инновационной продукции.

Мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции.

Мировой опыт подтверждает, что НТП является единственной реальной основой эффективных социально-экономических преобразований как на макро, так и на микроуровне. Однако в России наблюдается хроническая недооценка научной и внедренческой сферы АПК, что приводит к застою в развитии науки и техники, потере авторитета аграрной науки, замедлению темпов научно-технического прогресса в отраслях АПК, невостребованности производимой научно-технической продукции.

Зарубежный опыт (Японии, Китая, Южной Кореи, США, Германии и др.) доказывает, что ключевым звеном успешного продвижения разработок на рынок является уровень организации менеджмента всего цикла проекта.

В последние годы по ряду причин произошел определенный спад в инновационной активности аграрной науки. Даже имеющийся инновационный потенциал АПК используется в пределах 4-5%. Для сравнения этот показатель в США превышает 50%.

Слабым звеном в формировании эффективного инновационного развития АПК является изучение спроса на инновации. Маркетинг не стал еще неотъемлемым элементом формирования заказов на научные исследования и разработки. Как правило, при отборе проектов не проводится глубокая экономическая экспертиза, не оцениваются показатели эффективности и рисков, не отрабатываются схемы продвижения полученных результатов в производстве. Это приводит к тому что, как уже отмечалось, многие инновационные разработки не становятся инновационным продуктом.

Исследователи отмечают, что в современных условиях инновационного развития АПК существенно возрастает роль информационно-консультативной службы, деятельность которой требует совершенствования, нужны кадры. Это тем более важно, что в настоящее время весьма низка восприимчивость сельхозпроизводителей к научным достижениям, что связано, прежде всего, с низкими экономическими возможностями предприятий. Сдерживающие факторы инновационного развития АПК России многочисленны. К ним можно отнести:

1) слабое управление НТП, отсутствие тесного взаимодействия государства и частного бизнеса, резкое снижение затрат на аграрную науку,

неподготовленность кадров, низкая маркетинговая работа, низкий уровень платежеспособного спроса на инновационную продукцию.

2) резкое снижение финансирования мероприятий по освоению научно-технических достижений в производстве и соответствующих инновационных программ.

3) до настоящего времени не разработаны механизмы, стимулирующие развитие инновационного процесса в АПК и др.

Аграрная наука России разработала в последнее время достаточно большое число инноваций, реализация которых в АПК позволила бы поднять его на качественно новый уровень. Инновационное развитие АПК невозможно реализовать (улучшить), не имея для этого надлежащих условий: соответствующей инфраструктуры инновационной деятельности или совокупность материальных, технических, законодательных и иных средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и другое обслуживание инновационной деятельности.

Основным источником финансирования фундаментальных исследований в АПК должны стать непосредственно государственные инвестиции и затраты на этот вид деятельности необходимо постоянно увеличивать.

Таблица 1

**Направления финансирования с.х. производства предприятий
Тюменской области**

Наименование основного мероприятия	годы							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Развитие племенного животноводства	5,12	5,34	5,42	5,67	5,98	6,26	6,47	6,75
Развитие селекции и семеноводства с.х. культур	5,6	18,8	19,3	19,1	19,1	19,1	18,8	18,3
Стимулирование машинно-технологической модернизации с.х. производства	12,0	13,2	14,2	15,1	15,8	16,4	17,7	19,1
Стимулирование развития инженерно-технической системы АПК	0,27	0,26	0,25	0,24	0,23	0,22	0,21	0,20
Стимулирование развития энергетической базы и модернизация систем энергообеспечения с.х.	0,028	0,030	0,033	0,035	0,038	0,040	0,043	0,045
Субсидирование части процентной ставки по средне- и долгосрочным кредитам	55,2	59,0	62,1	64,7	66,5	67,6	73,0	78,8
Развитие консультационной помощи с.х. товаропроизводителям и сельскому населению	1,17	1,43	1,64	1,83	2,00	2,24	2,36	2,50
Кадровое обеспечение инновационного развития АПК	0,83	0,86	0,90	0,93	0,97	1,10	1,15	1,20
Сумма, выделяемая министерством с.х.	80,218	98,92	103,84	107,60	110,62	112,96	119,73	126,89

Государственная поддержка инновационной деятельности в АПК может и должна осуществляться как косвенными методами, в виде создания благоприятных условий для ее развития, так и при прямом участии государства.

Мотивами инновационной деятельности предприятий является стремление увеличить объем продаж, снизить издержки, расширение доли рынка, переход на новые рынки, повышение конкурентоспособности фирмы, экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия, максимизация прибыли и др. В процессе использования устаревших технологий и техники издержки формируются на уровне выше средних и предприятие может стать убыточным, если конкуренты сумели найти пути завоевания рынка сбыта на основе снижения издержек производства и низких цен предлагаемых продукции и услуг.

Благодаря эффективной бюджетной политике сформированной исполнительными и законодательными органами власти Тюменской области, агропромышленный комплекс области стал инвестиционно - привлекательной сферой деятельности и динамично развивается. С участием частных инвесторов за короткий период реализован целый ряд крупных высокотехнологичных проектов в молочном и мясном животноводстве, растениеводстве, рыбоводстве, перерабатывающей промышленности.

В сельском хозяйстве активно внедряются интенсивные технологии, широко используются автоматизация и компьютеризация производственных процессов, оборудование нового поколения, обновляется генетический потенциал животноводческих комплексов и птицефабрик. Товаропроизводители осваивают спутниковые навигационные технологии.

Прекращение государственного стимулирования и финансирования таких исследований по причине неполучения положительного результата в заранее оговоренные сроки может остановить поступательное развитие технического прогресса в целом ряде отраслей АПК страны.

© Л.В. Корикова, 2013

УДК 338.431

С.Н.Коровина

преподаватель кафедры социально-экономических наук
Государственного аграрного университета Северного Зауралья
г. Тюмень, Российская федерация

ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Сельскохозяйственная отрасль - не только нашего региона, но и России в целом – находится на стадии выхода из затяжного кризиса, который отразился на социально-трудовой сфере села: в росте безработицы, ухудшении качественного состава сельскохозяйственных кадров, снижении уровня жизни сельскогонаселения.

Важное место в программе занятости сельского населения занимает содействие развитию малых форм хозяйствования, которые на территории Тюменской области представлены крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, индивидуальными предпринимателями, сельхозкооперативами и личными подсобными хозяйствами (ЛПХ).

Личные подсобные хозяйства и семейные фермы активно развиваются в Тюменской области: 36% населения области проживает в сельской местности, и уже 190 тыс. тюменских семей ведут личное подсобное хозяйство. ЛПХ выступают, как важнейшее и специфическое условие воспроизводства рабочей силы, средство обеспечения жизнедеятельности села, источник основных доходов семьи и как место приложения труда.

К важнейшим функциям личных подсобных хозяйств можно так же отнести: производство дополнительной сельскохозяйственной продукции; повышение уровня жизни сельского населения; улучшение материального потребления; улучшение снабжения городского населения продуктами питания; использование ресурсов труда и средств производства, недоступных общественному хозяйству. Кроме того деятельность связанная с производством и реализацией сельскохозяйственной продукции осуществляется личным трудом сельской семьи - это способствует преемственности поколений, заинтересованности в обучении сельскохозяйственным профессиям.

За последние годы в Тюменской области приняты эффективные меры, мотивирующие граждан, начинающих собственное дело на селе. В рамках государственной поддержки фермеры могут получать комбикорм. За счет программ разведения племенных животных тюменские фермы закупили более 3 тыс. 600 свиноматок, в результате породные качества удалось улучшить в 20 тыс. ЛПХ. За счет областного бюджета продолжает программу искусственного осеменения коров. Расширяется сеть молокоприемников. Формируются серьезные семейные хозяйства, которые получают до 1 млн. рублей прибыли в год только за счет сдачи молока.

Существенную роль в развитии ЛПХ граждан должны сыграть фонды поддержки личных подсобных хозяйств, формируемые за счет средств федерального бюджета, местных налогов и сборов, пожертвований и добровольных взносов, создание которых предусматривается законом РФ «О личном подсобном хозяйстве граждан».

В соответствии с п. 3 ст. 7 Федерального закона от 07.07.2003 № 112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» на граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, распространяются меры государственной поддержки, предусмотренные законодательством Российской Федерации для сельскохозяйственных товаропроизводителей и осуществляемые за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Основным видом государственной поддержки граждан, ведущих ЛПХ, является предоставление на безвозвратной основе компенсации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, полученным в кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах на цели, предусмотренные действующим законодательством. Субсидии предоставляются за счет средств федерального бюджета в размере 95 процентов ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации; за счет средств областного бюджета в размере

5 процентов ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации. На 15.06.2012 процентная ставка рефинансирования составляет 8,0 %.

Одна из главных трудностей, с которой сталкиваются граждане, ведущие ЛПХ, как, впрочем, и фермеры, и сельскохозяйственные организации — недостаток собственных финансовых средств на расширенное воспроизводство сельскохозяйственной продукции. Поэтому приоритетный национальный проект и Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» рассматривают обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей (в том числе и граждан, ведущих ЛПХ) как одну из основных мер государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции. При этом субъекты Федерации за счет средств, выделяемых им из федерального и собственного бюджета, должны субсидировать гражданам, ведущим ЛПХ, часть затрат на уплату процентов по займам (кредитам), полученным в российских кредитных организациях. Размер субсидии составляет не менее 95% ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка РФ, действующей на дату заключения договора кредита.

Дальнейшее развитие аграрного законодательства, регулирующего хозяйственно-трудовую деятельность граждан в сфере личного подсобного хозяйства, связано не только с переводом аграрной экономики на рыночные условия хозяйствования, но и с созданием стабильной нормативной базы развития государственной поддержки личного подсобного хозяйства.

Кроме того, необходимо:

- повышение социального и правового статуса личного подсобного хозяйства, как формы частного предпринимательства в сельском хозяйстве;

- расширение и совершенствование интеграционных связей общественного и личного подсобного хозяйства;

- развитие форм их взаимодействия;

- широкое вовлечение личных подсобных хозяйств населения в кооперационные хозяйственные связи в АПК;

- совершенствование системы сбыта продукции (необходимо создать в районных центрах постоянные специализированные сельскохозяйственные рынки, где владелец фермы или личного подсобного хозяйства мог бы реализовать свою продукцию);

- возникновение на базе личных подсобных хозяйств высокотоварных хозяйств;

- введение закупок продукции личных подсобных хозяйств в государственные фонды по гарантированным закупочным ценам, обеспечивающим окупаемость затрат;

- укрепление прав земельной собственности сельского населения, развитие арендных отношений между частными собственниками.

Развитие малых форм хозяйствования исключительно важно и в плане обеспечения занятости сельского населения. Для многих селян личное подворье - единственный источник доходов.

Государственная поддержка ЛПХ должна быть связана с государственной поддержкой всего сельского хозяйства и должна соответствовать стратегии развития сельского хозяйства. В 2014 году, например, на поддержку сельского хозяйства запланировано 5,2 миллиарда рублей (без учета федеральных

средств). Для сравнения: в 2013 году изначально эта цифра составляла 6,5 миллиарда рублей.

Следует сохранить все формы господдержки малых форм хозяйствования и ни в коем случае не сокращать расходы на их развитие.

© С.Н.Коровина, 2013

УДК 336.2

А.В. Коткова

ассистент кафедры экономической теории и анализа
экономического факультета
Стерлитамакского филиала БашУ
г Стерлитамак, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОБОСОБЛЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

Сегодня в России существует большое количество организаций со сложными организационно-производственными структурами, с наличием большого количества различных обособленных подразделений. Расширение территории деятельности посредством создания филиальной системы дает возможность получить доступ к более дешевым ресурсам, увеличить рынок, распределить территориальные риски дела [1, с. 285]. Нормальное функционирование филиалов и представительств российских организаций осложняется множеством проблем связанных с правильностью исчисления и уплаты налога на прибыль организации.

В соответствии с пунктом 1 статьи 288 Налогового кодекса РФ российские организации, имеющие обособленные подразделения, исчисляют и уплачивают в федеральный бюджет сумму авансовых платежей по своему местонахождению.

Региональная доля платежей уплачивается по местонахождению организации, а также по местонахождению каждого из ее обособленных подразделений – исходя из доли прибыли, приходящейся на эти обособленные подразделения [2 с. 60]. Она определяется как средняя арифметическая величина удельного веса среднесписочной численности работников (или расходов на оплату труда) и удельного веса остаточной стоимости амортизируемого имущества этого обособленного подразделения соответственно в среднесписочной численности работников (или расходах на оплату труда) и остаточной стоимости амортизируемого имущества в целом. Следовательно, налоговая база по налогу на прибыль для обособленных подразделений является расчетной, а не реальной величиной.

В современной системе налогообложения прибыли филиалов и представительств, существует ряд проблем. Первая группа проблем обуславливает существующие пробелы в налоговом законодательстве так, в налоговом кодексе не разграничено понятие филиалы и представительства. Хотя гражданский кодекс российской федерации четко разграничивает эти понятия.

**Таблица 1. Сравнительная характеристика понятий
филиал и представительства**

Признаки	Филиал	Представительство
Правовой статус	Не является юридическим лицом	Не является юридическим лицом
Учредительный документ	Действует на основании утвержденных головной организацией положений	Действует на основании утвержденных головной организацией положений
Масштаб полномочий	Может осуществлять все функции юридического лица в рамках предоставленных полномочий. Деятельность осуществляется от имени организации	Не может осуществлять какую-либо финансово-хозяйственную деятельность, которая может привести к образованию доходов у головной организации. Представление интересов охватывает только правовую сферу деятельности головной организации (обмен документами с госорганами, заключение коммерческих договоров и т. д.)
Наличие собственных расчетных счетов	Как правило, имеет отдельный баланс, расчетные счета в банках, свою печать	Как правило, не имеет отдельный баланс, расчетные счета в банках, своей печати по причине отсутствия интенсивной хозяйственной деятельности. Обычно представительству открывают текущий счет

Учитывая существующую разницу, между филиалами и представительствами. Необходимо определить особенности налогообложения прибыли для каждого в отдельности.

Поскольку под представительством понимается такое обособленное подразделение, которое не может осуществлять какую либо финансово-хозяйственную деятельность, то действующий механизм уплаты налога на прибыль предусмотренный НК РФ в полнее удовлетворителен.

В соответствии с ГК РФ за филиалами осталось право осуществлять все функции юридического лица, иметь отдельный баланс, собственные расчетные счета. Поэтому предусмотренная система исчисления и перечисления налога на прибыль полученной в рамках осуществляемой филиалом деятельности имеет ряд недостатков:

- доля прибыли, рассчитанная по формуле не отражает реального финансово-экономического положения филиала;
- возможность занижения налоговой базы по налогу на прибыль головными организациями;
- неравное положение филиалов находящихся на территории одного и тоже субъекта РФ, что и головная организация и филиалов находящихся в иных субъектах.

Как показывает практика, расчетные показатели не отражают реального финансово-экономического положения филиала, а, значит, и эффективности его

работы. В существующей формуле определения доли прибыли, приходящейся на филиал, существует ряд пробелов. Нередко основные средства фактически используются одним обособленным подразделением организации, а числятся на балансе либо другого подразделения, либо головной организации. В такой ситуации не ясно, можно ли при исчислении налога на прибыль учитывать их остаточную стоимость для расчета удельного веса остаточной стоимости амортизируемого имущества головной организации.

Расчетное определение прибыли является несправедливым и с позиции зачисления соответствующей части налога на прибыль в региональный бюджет. При использовании расчетного метода определения прибыли обособленных подразделений и соответствующей части налога на прибыль по ним в бюджеты субъектов, часть налога, подлежащая зачислению в региональный бюджет одного субъекта, зачисляется в бюджет другого субъекта. Поскольку обороты компаний с каждым годом растут, увеличиваются показатели прибыли. Однако вместе с тем происходит процесс модернизации. А значит, погрешность расчетного метода, образующая межбюджетное перераспределение доходов, будет увеличиваться.

Это не единственный минус расчетного, а не прямого метода определения прибыли, получаемой филиалами. Несмотря на достаточно четко прописанный в ст. 288 НК РФ порядок расчета удельного веса остаточной стоимости амортизируемого имущества, в процессе его применения на практике возникают некоторые проблемы:

- включение стоимости арендованного имущества в данный расчет;
- включение в состав имущества, используемого в расчете, нематериальные активы и объекты незавершенного строительства;
- отнесение имущества, зарегистрированного на балансе одного филиала (подразделения), а фактически используется другим;
- расчет доли в случае, если у организации и ее подразделений все имущество взято в аренду.

Еще одна проблема, обусловленная существующим механизмом налогообложения обособленных подразделений связана с возможностью занижения налоговой базы по налогу на прибыль головными организациями. Создание обособленного подразделения влечет немалые расходы для головной компании, которые, в свою очередь, снижают налоговую базу по налогу на прибыль. Учитывая, что налог уплачивается головной организацией по месту её нахождения, существует большой риск завышения расходов на организацию работы филиала и, как следствие этого, занижение налоговой базы по налогу на прибыль.

Упущение законодательства заключается в том, что в подразделениях, которые не указаны в учредительных документах, налоговый контроль может проводиться только в рамках проверки юридического лица. Самостоятельная выездная налоговая проверка может проводиться только в отношении филиала (представительства), создание которого отражено в учредительных документах. Определение обособленного подразделения в налоговом законодательстве отличается от определения его в ГК РФ. Главным критерием постановки на налоговый учет является создание оборудованного рабочего места на срок более одного месяца. При этом внесение изменений в устав организации не являются аргументами, подтверждающим факт создания рабочих мест.

Все выше перечисленные причины, обуславливают необходимость обратиться к опыту налогообложения филиалов организаций, имеющих обособленный баланс и банковский счет, применяемому до 2001 года. Такое решение вопросов вполне корректно с точки зрения принципов не только налогового законодательства, но и гражданского права.

Список использованной литературы

1. Анисимова Л.Е., Малинина Т., Шкробела Е. Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования / под ред. Синельникова-Мурылева С. Г., Трунина И. В. – М.: ИЭПП, 2008. –С.-324.
2. Круглов А.Ю. Налогообложение филиалов // Налоговый вестник. 2009.№11.- С.60 – 64

© А.В. Коткова, 2013

УДК 336

Т.В. Кундакчян

Студентка 4 курса учетно-финансового факультета
Кубанский государственный аграрный университет
Г.Краснодар, Российская Федерация

Е.В. Кудинова

Ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета
Кубанский государственный аграрный университет
Г.Краснодар, Российская Федерация

ВКЛАДЫ В ШВЕЙЦАРСКИХ БАНКАХ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Одна из первых ассоциаций, которые возникают при упоминании Швейцарии, - это банки, а швейцарская банковская система является самой надёжной в мире.

Такую славу она заслужила неспроста: история успешной работы банков Швейцарии насчитывает более ста лет. В самом начале XX века по инициативе государственного советника Шеррера-Фуллера был открыт первый швейцарский национальный банк (Schweizerische Nationalbank), осуществляющий свою деятельность и по сей день.

Если мы возьмем статистику по миру в целом, то Швейцарские банки входят в топ-50 крупнейших банков, но находятся даже не в первой десятке, так UnitedBankofSwitzerland занимает 24 позицию, а CreditSuisseBank на 37 месте. Ниже приведены крупнейшие банки мира.

Как видно из таблицы, Швейцария не является лидером в мировом масштабе, но всё же остается одной из самых привлекательных стран, банки которой особенно притягивают деньги вкладчиков. В этой статье мы попробуем разобраться в чем же плюсы и минусы банковской системы Швейцарии.

Таблица 1 – Крупнейшие банки и банковские группы мира

Компания	Страна	Рыночная капитализация US\$ млрд.
Industrial and Commercial Bank of China	Китай	235,23

China Construction Bank	Китай	204,28
Wells Fargo	США	196,39
HSBC Holdings	Великобритания	195,72
JP Morgan Chase	США	185,65
UnitedBankofSwitzerland	Швейцария	59,83
CreditSuisseBank	Швейцария	35,90

Плюсом является то, что страна является абсолютно независимой и самостоятельной. Швейцария даже не является членом Евросоюза, что говорит о её полной самодостаточности. Это государство не просто не зависит от других экономик, но и, напротив, является гарантом сохранности и стабильного развития иностранных капиталов. Валюта здесь также собственная – не евро, а швейцарский франк.

Первое о чем нужно сказать это то, что депозит в швейцарских франках и счет в швейцарском банке – это не одно и то же. Если открыть счет в национальной валюте Швейцарии можно сегодня чуть ли не выходя из дома, то счет в любом, даже совсем не известном, швейцарском банке – вещь очень даже непростая. Кроме того, вкладчик должен иметь как минимум 200 тыс. швейцарских франков. Мы же будем говорить именно о счете в швейцарском банке.

В целом швейцарские банки предлагают набор тех же банковских услуг, что и многие другие. Но есть ряд нюансов, которые отличают банки этой страны от большинства прочих.

Одной из наиболее привлекательных особенностей швейцарского банка является банковская тайна (напомним, что в 1934 году был принят закон о банках. Одной из главных причин, побудивших швейцарские власти принять эти правила было то, что гитлеровцы пытались заставить швейцарские банки выдать информацию о клиентах. Однако закон, принятый в этой независимой и нейтральной стране, предусмотрел уголовную ответственность за нарушение банковской тайны.).

Но и она в свою очередь имеет оборотную сторону. В Швейцарии банковская тайна – защищаемое законодательно право любого человека держать в секрете информацию о количестве и даже наличии у него средств на банковском счету. То есть, если банк «принял» вас в клиенты, то он берется сохранять даже сам факт вашего с банком сотрудничества. Это обязательство банка перед клиентами не имеет срока давности и распространяется на любого сотрудника банка. Но, однако, законы против отмывания денег в Швейцарии относятся к наиболее строгим во всем мире.

Не позволяя запросто интересоваться своими взаимоотношениями с клиентами контролирующим органам, швейцарские банки считают себя вправе сами проявлять определенный интерес к личности клиента и к происхождению его средств. Они имеют неплохой спектр возможностей в плане поиска информации. Поэтому, не следует пытаться вводить свой банк в заблуждение, особенно в том случае, когда отношения с банком только начинаются.

Кроме этого банки Швейцарии предлагают дополнительные услуги, то есть помимо гарантий секретности, клиент получает возможность:

- обслуживания на нескольких международных языках;
- возможность управления счетом посредством телефона и интернета;
- возможность оформить кредитные карты на имя своей компании или свое собственное.

Но прежде чем открыть счет нужно немного ознакомиться с банковской системой Швейцарии, чтобы определиться какой же именно банк нам походит. Условно разделим его на 3 уровня.

1) Универсальные банки, входящие в двадцатку крупнейших банков мира. К банкам универсальным, следует отнести United Bank of Switzerland

Главное их отличие от других банков состоит в том, что они являются учреждениями публичными, а их акции обращаются на бирже. В таких банках депозиты согласно законодательству Швейцарии застрахованы до 100 000 франков, что не слишком удобно при необходимости сделать крупный вклад. Зато в таких банках предлагается очень широкий ассортимент банковских услуг и они в обязательном порядке имеют крупные подразделения, сориентированные на работу с иностранными, в том числе и русскоговорящими клиентами.

2) Кантональные банки, которые по надежности держат пальму первенства (Кантональный банк Цюриха по надежности занимает третью позицию в мире). Значимой задачей для них является поддержка, развитие и стимулирование экономики конкретного региона. Обычно эти банки выполняют весь спектр банковской деятельности (с упором на предоставление займов и кредитов).

3) Частные банки. Именно об этих банках мы поговорим более подробно, так как для российских граждан именно они являются самыми популярными.

В большинстве своем они принадлежат основателям или их семьям. Главной особенностью частных банков Швейцарии является то, что они не стремятся заработать на разнице между прибылью от использования средств клиента и выплачиваемой ему процентной ставкой. Однако они не дают вкладчикам полной гарантии получения процентов. Швейцарский приват-банк только управляет средствами клиента в соответствии с данными им указаниями, получая за это оговоренное вознаграждение.

Частные банки хорошо подходят для управления семейными капиталами, которые передаются из поколения в поколение. Банкиры помогают распределить собственность между членами семьи, сократить налоги, оформить наследство. Для состоятельных клиентов такие банки становятся практически родными: они присматривают за детьми в иностранной школе или колледже, помогают снять апартаменты в Ницце или купить ранчо в Бразилии, дают консультации по коллекционированию предметов искусства, то есть они только управляют деньгами клиентов, но не выдают кредитов, не совершают коммерческих сделок, и, благодаря этому не подвергают себя рискам характерным для обычных финансовых операций.

Но такое отношение дорого стоит — в прямом смысле. Стандартный размер счета в банке Pictet (один из наиболее известных швейцарских банков в Швейцарии) обычно превышает \$8 миллионов, а высокие комиссии могут привести к тому, что капиталы клиентов не прирастают, а наоборот, со временем уменьшаются (с учетом инфляции и изменения валютных курсов). К тому же семейные банки предельно осторожны в привлечении новых клиентов. Сегодня на обслуживании в Pictet не более 40 россиян.

Но давайте попробуем разобраться стоит ли вообще открывать счет в швейцарском банке, ведь размер минимального вклада - это не единственная преграда. Если говорить о расходах на открытие счета как такового, то это, как правило, вполне умеренная сумма порядка до ста долларов США, а нередко это

делается и вообще бесплатно. Для российских бизнесменов сложность может заключаться в ином. Допустим, наш соотечественник регистрирует компанию в Швейцарии и является с пакетом учредительных документов на знаменитую Банкштрассе в Цюрихе с целью открытия счета в одном из располагающихся там банков. Ему могут и просто отказать. Случалось, что в открытии счета для работающей в Швейцарии компании отказывали только потому, что ее учредителями были предприниматели из России. Впрочем, такие некорректные моменты довольно редки. Но российского предпринимателя могут попросить представить столь обширный пакет документов (к примеру, референции от серьезных европейских банков или их российских филиалов), что человек сам предпочтет поискать иные пути.

© Т.В. Кундакчян, Е.В. Кудинова, 2013

УДК 338

Ю.В.Лиференко

Доцент кафедры гуманитарных,
социально-экономических и юридических дисциплин
Тверского филиала Московского университета экономики, статистики и информатики.
Г. Тверь, Российская Федерация

ЦЕНЫ, МОНОПОЛИИ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Характер развития экономики, в частности тип экономического роста, зависит от многих факторов: экономических, технических, социальных, правовых, культурных и т.д. В числе социально-экономических элементов этих факторов находится цена каждого из товаров и общий, средний уровень цен. Уровень цены товара отдельного предприятия может либо стимулировать технический (научно-технический) прогресс, либо, наоборот, тормозить его. Скажем, низкая цена товара фирмы в каких-то случаях является препятствием инноваций, так как при низкой цене низкие доходы, в том числе небольшая и прибыль, которая должна служить источником дополнительных средств на развитие физического и человеческого капиталов. В других условиях, наоборот, низкая цена становится стимулом внедрения новой техники и технологии или ее модернизации с целью сократить производственные издержки и, в условиях низких цен, все же увеличивать собственную прибыль. Вопрос, какие ценовые и другие условия благоприятны для инновационного процесса, а какие нет?

У каждой фирмы есть такая комбинация постоянных и переменных факторов производства (независимо от цен на ресурсы), которая дает ей возможность достигать максимальной технической эффективности, а объем производства делать оптимальным при определенном уровне цены товара фирмы. В том случае, когда цена продукции повышается, фирме становится выгоднее производить больше товаров, так как при большем объеме выше экономическая эффективность производства. Но с технической точки зрения при росте объема эффективность понижается, так как новое сочетание постоянных и переменных факторов становится не оптимальным. Затраты на единицу продукции растут, а ее

общественная стоимость повышается. Народно-хозяйственная эффективность падает. Высокие цены, таким образом, не стимулируют рост производства, а наоборот развращают производителей, тормозят экономический рост.

Существует и обратное влияние технического прогресса на цены. Если интенсивные факторы роста производства преобладают над экстенсивными, то анализ вопроса только на *микроуровне* дает следующий результат: поскольку стоимость продукции на отдельном предприятии снижается, а цена есть форма стоимости, то вслед за снижением стоимости должно последовать снижение цены данного товара.

На *макроуровне* данная ситуация будет выглядеть по иному, а точнее, наоборот: стоимость товаров в условиях технического прогресса будет снижаться, а их цены расти. Снижение индивидуальной стоимости товара на отдельном предприятии (за счет роста производительности труда и продажи товара по общественной стоимости) приводит к тому, что это прогрессивное предприятие будет получать избыточную прибыль (в марксизме – избыточная прибавочная стоимость). Оно на сравнительно короткий промежуток времени становится монополистом за счет своих достижений. А раз предприятие монополист, то оно присваивает часть труда других предприятий, снижая их рентабельность, делая некоторые из них убыточными или вынужденными сокращать объемы производства. Вслед за этим возникает дефицит этих товаров, и цена на них растет. Теоретически у всех предприятий имеется возможность «повторить» создание временной монополии за счет внедрения новшеств в любой отрасли народного хозяйства, но такая закономерность существует только в условиях *свободной конкуренции*.

Но как только возникает *постоянная монополия*, основанная не на технических достижениях, а на социально-экономических особенностях предприятия, т.е. когда создается хозяйственная (капиталистическая) монополия, тогда вектор развития, научно-технических достижений поворачивается в противоположном направлении: происходит торможение научно-технического прогресса.

Монопольные цены не только лишают монополии стимула внедрения новшеств в самих монополизированных предприятиях, но и во множестве других, в немонополизированных предприятиях. Особенный вред предпринимательству и экономике в целом приносят производители ресурсов или комплектующих. Экономия за счет снижения издержек производства немонополизированных предприятий «съедают» монополисты.

Не смотря на распространенную точку зрения о том, что монополии, устанавливая свои цены на продукцию, стараются их постоянно поддерживать на определенном уровне и, тем самым, якобы стабилизируют средний уровень цен, на самом деле это далеко не так. Действительно, монопольные цены не зависят от стихии рынка, где они подвергаются непредсказуемым колебаниям, а регулируются сознательно. Но при этом они регулярно *пересматриваются*: как только предоставляется возможность извлечь больше прибыли за счет изменения монопольных цен, монопольно высокие цены еще больше повышаются, а монопольно низкие – еще больше понижаются и тем самым постоянно подавляют немонополизированный сектор экономики, лишая его средств и стимулов для модернизации и инноваций. Вот характерный пример влияния монополий на высокотехнологичное, но немонополизированное новосибирское предприятие «Экран – оптические системы», генеральный

директор которого был признан лучшим руководителем года 2007 и 2009 во всероссийском конкурсе среди промышленных предприятий. По его словам, «начиная с 2005 года... предприятие модернизировало свой энергетический комплекс, внедрило инновационные технологии. В результате потребление тепла, воды, энергии уменьшилось в 2,3-2,5 раза. Затраты на производство азота, водорода, кислорода, сжатого воздуха уменьшились в 2,7-3,8 раза.

Модернизацией и инновациями предприятие системно снижало себестоимость продукции и во многом благодаря этому завоевало место на мировом рынке.

Только за 2008-2012 годы завод снизил себестоимость на 34,8%. Но за эти же четыре года монополисты – энергетики и поставщики материалов и комплектующих – бесперывным повышением цен «утяжелили» себестоимость нашей продукции на 57,7%. Без объяснений, без переговоров. Да и какие могут быть переговоры с монополистами! Материалы и комплектующие теперь покупаем за рубежом. И получаем более качественную продукцию порой дешевле в 3-5 раз.

Ежегодные повышения цен монополистов послушно одобряются правительством. А, следовательно, промышленность не сможет уменьшить себестоимость путем модернизации и инноваций. Все усилит пожрет аппетит монополистов» [1.]. В сельскохозяйственных предприятиях, которые испытывают двойной пресс (монополий и монопоний) и где образуются ножницы цен положение еще более незавидное. Поэтому немонополизированным предприятиям (аутсайдерам) бывает крайне сложно не только модернизировать свои предприятия, но и просто вести текущую деятельность, тем более внедрять новации.

Усиленная борьба с монополиями и возрождение конкуренции – важнейшая задача государства. ФАС слишком слабый инструмент противодействия силам монополий и, соответственно, поддержания эффективного саморегулирования, рыночного ценообразования, НТП и ускоренного экономического роста. Надо сделать так, чтобы борьба против монополий стала национальной идеей, чтобы не только весь народ, но и сами монополисты осознали пагубность для них самих их монопольного положения. Нужна, с позволения сказать, антимонопольная революция, новая и широко пропагандируемая всенародная нетерпимость к монополиям. Подобная политика проводилась в США в 1930-е годы политика «нового курса Рузвельта», или «новая экономическая политика» в советской России.

Однако правительство по мало понятной причине данная проблема слабо интересует. Оно подменяет реальную проблему восстановления более или менее свободной конкуренции и свободного ценообразования другими решениями. Так, например, правительство и сам премьер министр Д.А.Медведев озадачен идеей новой приватизации – превращения крупных современных государственных предприятий в частные. Предполагается, что крупные госкорпорации став частнособственническими предприятиями привнесут на российский товарный рынок свободу конкуренции. У них появится больше стимула для совершенствования техники и технологии с дальнейшим переходом на инновационный путь развития. С теоретической точки зрения идея эта является заманчивой и перспективной. Но выбор времени для новой приватизации вызывает ряд сомнений. Эта мера представляется несвоевременной, точнее преждевременной. Дело, во-первых,

прежде всего в том, что смена собственности сама по себе, автоматически не родит конкуренции, не «заставит» рынок работать. Частная собственность была необходимым условием возникновения рынка при разложении первобытнообщинного строя. Мировой опыт показывает, что наличие определенного количества государственных предприятий, наряду с частными не является препятствием для существования «здоровой» конкуренции. Сегодня успешную конкурентную борьбу могут вести не только частные, но и государственные предприятия в окружении частных предприятий. Во-вторых, сегодня пока государственный контроль частного бизнеса в России достаточно слабый, еще существует реальная возможность распродажи новыми частными собственниками имущества приватизируемых предприятий или, что не менее плохо, превращение их в монополии с дальнейшим подавлением конкуренции и ухудшением положения в экономике в целом. Такая ситуация наблюдалась в 1990-е годы.

Для проведения новой приватизации сначала нужно создать внешние по отношению к фирмам условия конкуренции. Главным из условий конкуренции являются свободно колеблющиеся цены. Именно они являются для фирм индикатором расширения или сокращения производства. Только свободные цены способны быть инструментом автоматического рыночного регулирования общественного производства (рыночный механизм автоматического саморегулирования признан наилучшим из всех известных истории регуляторов экономики). Его-то сегодня и следует создавать, поддерживать и развивать. Без возрождения большей или меньшей свободы конкуренции у российской экономики нет перспектив дальнейшего прогрессивного развития. Но этому мешает не государственная собственность, а господство во многих, особенно в добывающих материальные ресурсы отраслях крупных экономических монополий. Из-за него, *первое*, отсутствует в стране свобода конкуренции и свободное рыночное движение цен, соответствующее изменению соотношения спроса и предложения; монопольные цены несут искаженную информацию, об общественных потребностях, поэтому фирмы производят продукцию не соответствующую реальным потребностям, порождая и расширяя диспропорциональность в экономике, порождая благоприятные условия созревания и углубления экономических кризисов. *Второе*, монополии нерационально используют природные, технические и человеческие ресурсы: отсюда низкая эффективность производства, в частности, крайне низкая производительность труда даже без учета технического уровня производства. *Третье*, монополии тормозят научно-технический и иной прогресс не только в своей отрасли, но и в других, немонополизированных отраслях и в обществе в целом. Поэтому новая приватизация таит в себе опасность повторения старого негативного опыта. Сегодня экономическая ситуация в стране крайне напряженная, негативная. Решительные, но не подуманные действия правительства могут привести к непредсказуемым результатам, столь же негативным как в 1990-е годы последствиям. Новая приватизация может ухудшить и без того плохое состояние экономики.

Прежде чем начинать новую приватизацию нужно провести ряд предварительных мер: убедить общество в необходимости активной борьбы с монополиями, сделать борьбу с монополиями и в сфере производства и в торговле национальной идеей. Нужно разработать действенные инструменты

борьбы с ними, так как ФАС и другие антимонопольные службы не справляются с возложенными на них задачами. То есть сначала надо подготовить благоприятные условия для конкуренции, ликвидировав слабо контролируемую пока силу монополий. И только тогда, когда заработает автоматический рыночный механизм регулирования и стимулирования производства во всех отраслях (благодаря гибкости свободных цен), когда начнется энергичное развитие, когда экономика «заработает» в полную силу, можно будет провести новую приватизацию, пропустить новых частных собственников в налаженную здоровую экономику. Только тогда новая приватизация и даст ожидаемые положительные результаты.

Список использованной литературы:

1. Или промышленная революция или путь в никуда // Аргументы недели. – 18-24 октября 2012 г. - №40(332).

© Ю.В.Лиференко

УДК 658.5

И.К. Мазур

кандидат экономических наук,
Южно-Сахалинский институт
экономики, права и информатики

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД: ЭФФЕКТЫ И ПРОБЛЕМЫ

Процессный подход к управлению организацией известен давно и широко используется в странах с развитыми экономиками. Известен он и в России, о чем можно судить по большому количеству переводных и отечественных изданий, по массовым публикациям в периодике, как в области управления, так и в сфере информационных технологий. Мощный импульс для применения данной технологии управления был получен из международных стандартов менеджмента качества серии ISO9000:2000, где процессный подход к управлению включен в восемь базовых принципов, внедрение которых обязательно для удовлетворения требованиям стандарта и получения соответствующего сертификата.

Каковы же достоинства организации управления по процессам, и что такое бизнес-процесс? Со времен промышленной революции в управлении организациями используется принцип разделения труда, согласно которому каждый работник выполняет и отвечает за ряд функций, закрепленных за ним. Основным недостатком такой организации управления, называемой функциональной, считается дискретность, проявляющаяся как необозначенная и неуправляемая связь, реально существующая между функциями. Идея процессного управления заключается в рассмотрении функций во взаимосвязи друг с другом, т.е. в виде процессов. *Под бизнес-процессом понимают совокупность различных функций, видов деятельности (цепочки работ), которые вместе взятые, создают продукт или услугу, представляющие ценность для внешних или внутренних потребителей.* В качестве потребителя может выступать другой бизнес-процесс.

Рассмотрим, какие же преимущества получает организация от использования процессного подхода к управлению.

1. При функциональном управлении технологии, применяемые организацией, представлены в дискретном, раздробленном виде; следствием этого является отсутствие целостности описания технологии и непрозрачность организации – нет документов, определяющих все функции организации и способы их выполнения.

Процессное управление организацией основано на информационных моделях предприятия: организационно-функциональной структуры, бизнес-процессов, жизненного цикла продукта, а также моделях внешней среды. Набор таких моделей создает системное представление об организации и закладывает возможность управления организацией с системных позиций. Любой бизнес-процесс можно измерить по стоимости, времени и другим параметрам, это позволяет чётко определять, измерять, анализировать и улучшать показатели бизнес-процесса.

2. Процессное управление устраняет такой недостаток как зависимость от «человеческого фактора», работников, обладающих ключевыми компетенциями. Документированные процессы становятся известными, прозрачными, и не составляют большого труда обучать им новых сотрудников.

3. Внедрение процессного подхода позволяет снизить «забюрокративаемость» организации. При функциональном управлении надлежащие выполнение функций, работ контролируется начальником подразделения, в котором эта функция выполняется, отсюда, чем больше функций, тем больше процедур контроля. В процессе все функции связаны, и логично предположить, что контроль результатов предыдущей функции выполняет последующая функция, так как она заинтересована в качественных результатах ее выполнения. При этом устраняются накладные расходы, связанные с избыточным контролем, процесс ускоряется.

4. При функциональном управлении целью деятельности каждого подразделения является выполнение соответствующей ему функции, а не общей цели деятельности предприятия. Такая ситуация часто вызывает конфликт интересов подразделений, оказывающий негативное воздействие на эффективность организации. Кроме того на взаимодействие различных подразделений затрачивается много времени, что порождает высокие накладные расходы, природа которых, как правило, не ясна.

Таких недостатков лишено процессное управление. Как общий процесс, так и все частные процессы имеют своих клиентов, для предприятия – это, например, покупатели, для внутренних процессов клиенты - смежные процессы, потребляющий его результаты, например, процесс закупки и процесс доставки.

С точки зрения процессного подхода, организация предстает как набор процессов, позволяющий рассматривать организацию как систему, бизнес-систему, от взаимодействия элементов которой (производство, организация предприятия, инвестиции, маркетинговая стратегия и пр.) зависит получение прибыли предприятия. В процессе жизнедеятельности бизнес-системы за счет выполнения бизнес-процессов осуществляется достижение определенной совокупности целей. В общем случае эту совокупность можно представить в виде иерархии (дерево целей), причем для достижения цели любого уровня необходим соответствующий бизнес-процесс. Таким образом, формируется

гибкий механизм целевого управления, где цели взаимоувязаны со средствами их достижения.

5. Традиционно автоматизация предприятий проходила на основе функционального подхода, при котором автоматизировались отдельные функции, без изменения существующих процессов. Такой опыт автоматизации предприятий показал, что большие капиталовложения, связанные с ней, не дают ожидаемого эффекта, (увеличиваются накладные расходы, но не происходит соответствующего роста прибыли). Дело в том, что повышение эффективности одной из функций предприятия не повышает общую его эффективность, если не рассматривать, как это улучшение повлияет на смежные с ней виды деятельности, т.е. рассматривать влияние автоматизации на бизнес-процессы. Внедрение информационных технологий в бизнес-процессы позволяет оптимизировать их по производительности, скорости, стоимости, и, следовательно, оказывать влияние на экономические показатели процесса. Учитывая, что все бизнес-процессы взаимосвязаны и объединены общими стратегическими целями предприятия, автоматизация позволяет улучшать и стратегически важные показатели.

Таким образом, внедрение процессного подхода к управлению организацией позволяет получить значительные экономические эффекты за счет оптимизации структуры и технологии управления. Однако в реальности эксперты говорят о трудностях и неудачах внедрения процессного управления. Все многообразие причин и следствий можно обобщить следующим образом.

Внедрение и поддержка процессного управления требует высокопрофессиональных специалистов. Процессный подход начинается с разработки стратегического плана организации, поскольку именно в нем содержатся цели и критерии необходимые для настройки бизнес процессов. Далее необходимо выделить эти процессы в организации, определить их структуру, интерфейсы, написать регламенты - документы, регулирующие работу с процессами, рассчитать необходимые ресурсы, разработать систему показателей оценки бизнес-процесса, а также систему управления им. Кроме того необходимо знать и иметь навыки работы со специализированной программной средой моделирования. Такой большой объем требований к управленцу задает очень высокую планку образования. Насколько система высшего образования, переживающая не лучшие времена, способна ее достигнуть?

К числу других факторов, традиционно считающихся препятствиями для процессного управления, относятся: сопротивление персонала, не принимающего по тем или иным причинам новые методы управления; неспособность топ-менеджмент возглавить проекты по внедрению процессного подхода, передача ответственности за него руководителям более низкого ранга, у которых не хватает полномочий на реализацию фактического внедрения. По существу, эти факторы можно обозначить термином низкой управленческой культуры, которая, в частности, вызвана и проблемами образования.

Какие же факторы влияют на успешность использования процессных технологий управления в деятельности организаций? Процессный подход – это методология управления, пришедшая к нам с Запада, а двигателем прогресса там является высокий уровень конкуренции. Именно требование обеспечения конкурентоспособности заставляет организации внедрять прогрессивные технологии управления. В частности это доказывается и российской практикой, поскольку проекты по

внедрению процессного подхода наиболее характерны для самых успешных предприятий, желающих сохранить свое лидерство, или предприятий-банкротов, нуждающихся в модернизации. Поэтому только прогресс экономики, становление подлинно рыночных отношений могут способствовать внедрению наукоемких технологий, к числу которых относится и процессное управление.

Список использованной литературы

1. Мазур, И.К. Процессный подход к управлению как методологическая основа автоматизации предприятия / И.К. Мазур // Теория и практика создания и эффективного управления ИТ: сборник статей – Южно-Сахалинск: Изд-во ЮСИЭПИ, 2011. – с. 9 – 14

© И.К. Мазур, 2013

УДК 502

М.А. Макаров

студент 5 курса Института экономики,
управления и права

Научный исследовательский

Иркутский государственный технический университет

Г. Иркутск, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Всё мировое общество пристально следит за развитием и экологическим состоянием Иркутской области, не только из-за богатейших природных ресурсов – минеральных, водных, гидроэнергетических, лесных, охотничье-промысловых, но и из-за нахождения на территории Иркутской области озера Байкал и Прибайкальского национального парка.

Для сохранения озера Байкал органы государственной власти, органы местного самоуправления и каждый человек, проживающий на территории области, должны объединиться. [1]

Топливо-энергетический, химический, лесной, деревообрабатывающий, целлюлозно-бумажный и горно-добывающий комплексы являются основным сегментом промышленности Иркутской области. Именно они больше всего загрязняют окружающую среду, поэтому органы государственной власти должны тщательно контролировать и жёстко наказывать предприятия промышленности за несоблюдение вопросов охраны окружающей среды и экологической безопасности.

Как сообщает «МК Байкал» 720,3 тыс. тонн вредных веществ было выброшено в атмосферу предприятиями Иркутской области в 2012 году. Это на 16 % больше, чем в 2011-ом. По данным Иркутскстата 767 предприятий региона осуществляют вредные выбросы.

Атмосферный воздух Ангарска, Братска, Зимы, Иркутска, Саянска, Тулуна, Усолье-Сибирского, Усть-Илимска, Черемхово и Шелехово имеют повышенный уровень загрязнения. 297 кг вредных веществ, которые попали в атмосферу приходится на каждого жителя региона.

Братск, Иркутск, Зима и Шелехов попали в приоритетный список городов Российской Федерации с наибольшим уровнем загрязнения атмосферного воздуха. В Железногорске-Илимском, Усолье-Сибирском и Черемхово также был отмечен высокий уровень загрязнения воздуха.[2, 98 стр.]

Загрязнение водных объектов представляет ещё одну экологическую проблему Иркутской области. Сточные воды в объёме 1 млрд куб. м каждый год сбрасываются в природные водные объекты региона. Лидерами этого вида деятельности является Ангарск, Братск, Иркутск, Усть-Илимск. Половина сточных вод является загрязнённой. Сточные воды, богатые хлоридами, сульфатами, азотом, нитратами, фосфором, жирами и ртутью загрязняют Братское, Усть-Илимское водохранилища, бассейн Ангары и другие водоёмы.

Шелехов, Нижнеудинск, Саянск и Черемхово имеют очистные сооружения, но они не осуществляют качественную очистку сточных вод и не обеспечивают нормативный уровень.

К началу 2013г. экологическая ситуация в Иркутской области стала катастрофической. Создание и развитие новых производств сталкивается с нерешёнными проблемами прошлого. Среди них можно отметить:

- 1) огромную свалку мышьяка в Свирске;
- 2) брошенный завод ОАО «Усольехимпром» в г. Усолье-Сибирское. На заводе находится ртутный цех, который загрязняет окрестности завода, Братское водохранилище на Ангаре, рыб, а при поедании этих рыб и местное население;
- 3) алюминиевые заводы компании РУСАЛ загрязняют фтором окружающую среду;
- 4) Ангарский электролизный химический комбинат накопил огромное количество отходов обогащения урана, что представляет трудность по утилизации.

Канализационные очистные сооружения 56 объектов Иркутской области нуждаются в капитальном ремонте или реконструкции. Эксплуатация этих объектов производится с нарушениями технологии биологической очистки сточных вод, поэтому многие из них работают в режиме отстойника.[3]

Проблема улучшения санитарно-эпидемиологической обстановки, которая вызвана возгоранием лигнина, накопленного Зиминским гидролизным заводом должна быть решена в срочном порядке. Должна быть разработана и осуществлена программа по переработке лигнина.

Также до сих пор не решена проблема ртутного загрязнения. Загрязнение окружающей среды Иркутской области ртутью сравнимо с наиболее известными в мире примерами ртутного загрязнения. Промышленные площадки и шламнонакопители ООО «Усольехимпром» и ОАО «Саянскхимпласт» содержат наибольшее количество ртути, которая постепенно рассеивается в окружающую среду в связи с эмиссией в атмосферу поверхностными и подземными стоками. Эта первоочередная экологическая проблема Иркутской области, для решения которой необходима федеральная поддержка.

В 2006 году исполнилось 20 лет катастрофы на Чернобыльской АЭС. Тогда ядерный реактор четвёртого энергоблока из-за ошибки персонала вышел из-под контроля и взорвался. 600 тысяч человек пострадали в результате катастрофы и последствия до сих пор находятся в окружающей среде.

Приведу три основные причины, требующие отказа от использования ядерной энергетики:

- 1) Безопасное хранение радиоактивных материалов до сих пор не решено;
- 2) Использование радиоактивных материалов в военных целях;
- 3) Возможность использования безопасных альтернатив: энергосбережение, альтернативные источники энергии, использование природного газа в парогазовых установках.

Несанкционированные свалки являются ещё одной важной проблемой региона. Область содержит 173 объекта городских и поселковых свалок. При этом большинство из них имеет разрешительной документации. Определение объёма накопленных отходов является трудновыполнимой задачей, практически невозможной. Ольхонский и Нижнеудинский районы располагают самым большим количеством незаконных свалок. Ангарск, Иркутск, Усть-Илимск и Братск хорошо организовали работу по утилизации отходов. Хранилища, накопители, полигоны, свалки и другие объекты региона накопили 1,7 млрд тонн опасных отходов. Ежегодно около 100 млн. тонн отходов поступает на полигоны региона. За 2012 год предприятия на охрану окружающей среды затратили около 8,7 млрд рублей. Экологическая обстановка Иркутской области является наиболее неблагоприятной по сравнению с другими регионами России. Иркутская область занимает третье место в Сибирском Федеральном округе по объёмам выбросов в атмосферу от стационарных источников загрязняющих веществ.

Кратко выделю основные экологические проблемы Иркутской области:

- загрязнённый атмосферный воздух, особенно в городах Ангарске, Братске, Иркутске, Шелехове, плохо влияет на здоровье и условия проживания населения области;

- отсутствие контроля от загрязнения сточными водами источников питьевого водоснабжения;

- критическое состояние в сфере обращения с отходами производства и потребления;

- отсутствие системы вторичной переработки отходов.[4]

Анализ данных требует незамедлительной работы администрации области и муниципальных образований по разработке программы на среднесрочный период (2013 - 2020 гг.), носящей межмуниципальный характер.

Все вышеприведённые проблемы носят официальный характер и требуют срочных решений. Жители Иркутской области стоят перед угрозой того, что в дальнейшем регион будет непригоден для жизни.

Список использованной литературы:

1. Вестник ИрГСХА. Электронный ресурс: (<http://vestnik.igsha.ru/>).
2. Государственный доклад о состоянии и об охране окружающей среды Иркутской области в 2012 году. - Иркутск, 2013. - 295с.
3. Электронный ресурс: (http://otherreferats.allbest.ru/finance/00035129_10.html).
4. Проблемы экологии. Электронный ресурс: (<http://xreferat.ru/112/3421-1-problemy-ekologii.html>).

ПРОСТРАНСТВЕННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Распространение стереотипа «точечной экономики», согласно которому национальная экономика рассматривается как монообъект оказывает влияние на идеология и государственную экономическую политику. Однако, совокупность территориальных, демографических, природных характеристик обуславливает необходимость учета пространственного фактора развития в любом долгосрочном социально-экономическом прогнозе. Экономика России – не монообъект, а пространственно неоднородный организм, функционирующий на основе вертикальных и горизонтальных экономических, социальных и экономических взаимосвязей (Р.С. Гринберг).

По мнению А.Г. Гранберга, предметом пространственной экономики (*spatialeconomy*) являются не только регионы и региональные системы, но и все пространственные формы хозяйства и расселения, включая множество пространственных сетей. Пространственный подход способствовал получению «новых результатов в теориях общего экономического равновесия, оптимизации экономики, экономического роста, ценообразования, международной торговли, не говоря уже о специальных проблемах пространственной организации экономики (локализация видов деятельности, рынки, агломерационные эффекты и т.д.)»

Пространственная экономика претендует на место третьего системообразующего элемента в системе экономических наук наряду с микро и макроэкономикой, прошедшая три отличных друг от друга этапа:

1 этап. Становление экономики регионов;

2 этап. Исследования в области региональной экономики;

3 этап. Начала пространственной экономики (интеграция экономических, социальных и институциональных региональных систем и т.д.)

Как видно в последний период происходит изменение пространственной организации инновационного процесса, которое определяется как инновационное смещение регионов.

Научно-инновационного пространства - систему координат, в которых протекают научно-инновационные процессы, происходит развитие субъектов и объектов научно-инновационной деятельности

Если пространство наравне с совокупностью эндогенных факторов

производства является и продуктом институциональных факторов, то оно как «ресурс, фактор и продукт человеческой деятельности» должно рассматриваться и в институциональном аспекте.

Современные исследования в этой области должны протекать в следующих плоскостях:

1) углубление знаний о пространственной организации современных рыночных систем;

2) синтез пространственного и институционального подхода, в целях формирования всё более интегрированных научных представлений об инновационных и конкурентных пространствах.

© Е.Г. Хольнова, Э.С. Марасанов, 2013

УДК 368.914

Е.В.Милоенко

старший преподаватель ФГБОУ «ГАУ Северного Зауралья»,
г. Тюмень

НОВАЯ ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Государство проводит пенсионную реформу, главной целью которой является обеспечение гражданам России финансового достатка в пенсионном возрасте. В 2013 году каждый гражданин должен сделать выбор принципа формирования своей будущей пенсии: распределительная или накопительная.

Все работодатели ежемесячно начисляют страховые взносы на все выплаты в пользу работника, перечисляют в Пенсионный фонд и относят на себестоимость (затраты) организации. С 1 января 2013 года предельная база для начисления страховых взносов составляет 568 000 рублей и установлен страховой тариф – 22 % (кроме льготных категорий). С сумм превышения предельной базы применяется страховой тариф в Пенсионный фонд 10 %.

Бюджет Пенсионного фонда составит в 2014 году: доходы - 6 трлн. 894,72 млрд. руб., расходы - 6 трлн. 722,39 млрд. руб., сумма трансфертов из федерального бюджета - 1,575 трлн. руб., размер средней трудовой пенсии – 11,144 тыс. руб., социальной пенсии – более 7,027 тыс. рублей.

Трудовая пенсия граждан подразделяется на страховую и накопительную части. Страховая часть трудовой пенсии существует в рамках распределительной пенсионной системы: на счету застрахованного лица формируются пенсионные права, а поступившие средства направляются на выплату пенсий современным пенсионерам. Накопительная часть трудовой пенсии предназначена для индивидуального накопления, средства учитываются на личном пенсионном счете (по СНИЛС) и могут быть направлены исключительно на пенсионные выплаты застрахованному лицу (владельцу пенсионного счета) или его правопреемникам. Накопительная часть пенсии гражданина России моложе 1967 года составляет в 2013 году 6%.

Существует только 2 способа управления накопительной частью:

- через Пенсионный фонд Российской Федерации, используется по умолчанию при начале трудовой деятельности;
- через негосударственный пенсионный фонд (НПФ).

У каждого из нас есть выбор: активно управлять своей накопительной частью, переведя ее в НПФ или оставить в Пенсионном фонде («молчуны»). С 2014 года накопительная часть пенсии в Пенсионном фонде будет обнулена.

Негосударственный пенсионный фонд - организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительным видом деятельности которой является негосударственное пенсионное обеспечение участников фонда. НПФ предложено до 2016 года пройти процедуру преобразования из некоммерческих организаций в акционерные общества, а также проверку Центрального банка и вступить в систему гарантирования пенсионных накоплений. На время этих процедур новые пенсионные накопления граждан будут переданы в управление Пенсионного фонда, в 2014 году не будут накапливаться, а направляются в распределительную пенсионную систему. Эти законодательные инициативы нарушают права участников НПФ и могут быть оспорены в судебном порядке.

Преимущества инвестирования накопительной части в негосударственных пенсионных фондах очевидны. Так доходность пенсионных накоплений выше текущей инфляции. Отношения между клиентом и негосударственным пенсионным фондом скреплены договором. Деятельность негосударственных пенсионных фондов прозрачна и сохранность средств обеспечивается государственным контролем со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам. Также проводятся ежегодные аудиторские заключения и актуарные оценивания. Поэтому средства пенсионных накоплений застрахованных лиц не могут быть утрачены и наследуются по закону. В случае ликвидации негосударственного фонда пенсионные накопления в 3-месячный срок переводятся в Пенсионный фонд России.

Деятельность НПФ включает: аккумулирование пенсионных взносов; дополнение системы государственного пенсионного обеспечения граждан; размещение пенсионных резервов; учет пенсионных обязательств фонда и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

После достижения пенсионного возраста застрахованным лицам из НПФ могут быть предоставлены по заявлению следующие виды пенсий:

- пожизненная пенсия рассчитывается путем деления суммы средств застрахованного на личном счете на 228 месяцев (предполагаемый срок жизни человека после выхода на пенсию). Она не предполагает наследования пенсионной суммы в случае смерти участника фонда;
- единовременная пенсия выплачивается по окончании срока договора в полной сумме, накопленной на персональном счете застрахованного;
- срочная пенсия выплачивается страховщиком в течение оговоренного ряда лет и остаток пенсионной суммы в случае смерти участника до окончания срока выдается наследникам.

С 2014 года в пенсионном законодательстве произойдут изменения:

1. сокращение накопительной части «молчунов» с 6% до 0%;
2. перераспределение 6% личных пенсионных накоплений граждан на

существующих пенсионеров. Вместо реальных средств накопительной части из Пенсионного фонда «молчуны» получают некие виртуальные средства, которые не наследуются по закону;

3. отмена рассылки информационных писем из Пенсионного фонда;

4. страховая часть пенсии граждан будет учитываться с 2015 года не в рублях, а в баллах исходя из стажа, возраста и уровня зарплаты;

5. введена обязательная процедура акционирования и лицензирования НПФ до 2016 года, отчисления на накопительную часть пенсии за 2014-2015 гг. будут осуществляться в Пенсионном фонде. С 1 января 2016 года эти накопления будут переданы в НПФ с индексацией около 7 %.

Таким образом, для получения пенсии гражданам с 2015 года нужно: достигнуть пенсионного возраста: 55 лет для женщин и 60 — для мужчин; иметь трудовой стаж как минимум 15 лет (на сегодня минимальный трудовой стаж составляет 5 лет); накопить 30 баллов пенсионных коэффициентов, перечисляя полный тариф страховых взносов в Пенсионный фонд (без накопительной части) в течение 15 лет с двух МРОТ или в течение 30 лет — с одного МРОТ (в 2013 году МРОТ составляет 5200 рублей).

Новая пенсионная формула должна вступить в силу с 1 января 2015 года, и полностью зависит от размера уплаченных страховых взносов. Трудовая пенсия будет состоять из трех компонентов: фиксированной выплаты (2013 году - 3610 рублей), страховой и накопительной частей. Страховая часть будет рассчитываться по сумме баллов, умноженных на стоимость этих баллов (в 2015 году – 64 рублей за балл). При трудовом стаже менее 15 лет будет выплачиваться социальная пенсия (женщинам в 60 лет, а мужчинам – в 65 лет).

При расчете в пенсионном калькуляторе, представленном на сайте Министерства труда, исключаются «специальные» категории граждан: военнослужащие, инвалиды, индивидуальные предприниматели, «досрочники» которым пенсия рассчитывается по особому порядку.

Премияльные баллы (повышающие коэффициенты) будут применяться за 30- и 35-летний стаж работы для женщин и мужчин, полученный до выхода на пенсию. За каждый дополнительный год работы будут полагаться дополнительные баллы в случае, если гражданин по достижении пенсионного возраста не стал обращаться за пенсией.

Оценка пенсионной реформы экспертами негативна, расчет пенсии сложен для восприятия, что обусловлено переводом пенсионной формулы в балльную систему. На приемлемый уровень пенсии могут рассчитывать только граждане, с уровнем дохода не менее 40-45 тыс. руб. в месяц, со стажем работы более 35-40 лет. Такой уровень дохода имеют только 20% экономического активного населения, 80% граждан России останутся на обочине жизни.

Предполагаемые результаты пенсионной реформы: положительный прогноз - система будет справедливой (больше зарплата - больше пенсия), негативный прогноз - в реальном выражении пенсии уменьшатся вдвое, что отрицательно повлияет на уровень жизни пенсионеров в современной России.

Е.В. Михина

доцент кафедры «Финансы и кредит»
Мичуринский государственный аграрный университет
г. Мичуринск, Российская Федерация

А.А. Ковалевич

доцент кафедры «Финансы и кредит»
Мичуринский государственный аграрный университет
г. Мичуринск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ

Современная специфика регионального развития России обуславливает особую важность переосмысления положений налоговой политики, прежде всего тех вопросов, которые связаны с пониманием роли налогов в жизнедеятельности общественной системы в целом, выявлением возможностей их использования для решения насущных воспроизводственных проблем территории, разработкой методологических подходов к организации процесса налогового регулирования социально-экономической сферы регионов.

В связи с этим, основные направления налоговой политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу предусматривают в качестве обязательного компонента совершенствование налогообложения на региональном уровне и, прежде всего, за счет налоговой базы регионов.

Современное региональное налогообложение сталкивается с рядом проблем, в частности: со снижением налоговых поступлений в бюджеты субъектов из-за отмены большинства региональных налогов; ограниченностью полномочий региональных властей; многочисленными судебными издержками, вызванными необходимостью привлечения к ответственности за нарушения налогового законодательства и решения спорных вопросов в судебном порядке.

Следует отметить, что в настоящее время Налоговый кодекс РФ устанавливает закрытый и весьма ограниченный перечень региональных налогов. При этом особенность современной системы региональных налогов состоит в том, что в большинстве регионов на практике из трех ныне действующих региональных налогов фактически применяются только два: налог на имущество организаций и транспортный налог. Налог на игорный бизнес, в связи с введением запрета на осуществление деятельности в игорной сфере в основной массе регионов, не может функционировать по причине отсутствия легитимной налоговой базы. В то же время Налоговый кодекс РФ предусматривает федеральные льготы по региональным налогам, которые действуют во всех регионах страны. Одновременно с этим региональные льготы устанавливаются далеко не всегда и весьма в ограниченном составе, так как регионы неохотно идут на бюджетные потери.

Основную массу налоговых поступлений в доходах региональных бюджетов дают отнюдь не их собственные региональные налоги, на долю которых в среднем по России приходится порядка 12% налоговых доходов субфедеральных бюджетов, что так же наглядно проявляется на примере налоговых доходов бюджета Тамбовской области в 2011- 2012гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика налогов, мобилизованных в бюджетную систему РФ по Тамбовской области в 2010-2012гг., тыс. руб.

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	Отношение 2012г. к 2011г.,%
1.Федеральные налоги	13371881	12 623 367	12 787 619	95,6
2.Региональные налоги	1710864	1 936 075	2 233 443	130,5
3.Местные налоги	895178	895 635	1 382 791	154,5
Всего налогов	15977923	15455077	16403853	102,7

Соответственно, основными налоговыми источниками в бюджетах данного уровня являются отчисления от федеральных налогов, удельный вес которых в общей сумме достигает 80% (преимущественно за счет налога на прибыль организаций и НДФЛ). [3, с.181]

Наглядно удельный вес региональных налогов в бюджетной системе России в 2011- 2012гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Структура налогов в Российской Федерации в 2010-2012гг., %

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	Отклонение 2012г. к 2010г.,(+,-)
Налоги, всего, в том числе:	100	100	100	X
-федеральные	91,8	93,02	92,80	+1,0
-региональные	6,5	5,67	5,76	-0,74
-местные	1,7	1,31	1,44	-0,26

Современное состояние региональных налогов нельзя признать удовлетворительным по целому ряду причин, среди которых отдельно можно выделить следующие:

- недостаточный уровень поступлений региональных налогов в бюджет;
- слабая реализация функционального содержания налогов данной группы;
- наличие невысокого уровня собираемости региональных налогов;
- незначительное проявление в их содержании регулирующего начала;
- недостаточный по количеству перечень региональных налогов;
- несовершенство процедур формирования и методики оценки налоговой базы.

Отдельно следует отметить, что сегодня уровень доходов региональных бюджетов находится в прямой зависимости от положений федерального законодательства, которое направлено на централизацию финансовых ресурсов на федеральном уровне. При этом особенность доходной части региональных бюджетов – высокая доля регулирующих налогов и безвозмездных перечислений из федерального бюджета, а также низкая доля собственных доходов.

Преобладающую часть региональных налогов занимают имущественные налоги. Они целенаправленно не включаются в систему федеральных налогов, поскольку объем налоговых доходов, мобилизуемых в процессе налогообложения объектов имущества, значительно проигрывает по сравнению с налоговыми поступлениями от обложения выручки, дохода (прибыли) или

операции по реализации. Поэтому основными собственными налоговыми доходами субъекта являются налоги, взимаемые с имущества.

Общепризнанно и доказано, что эффективность бюджетных доходов возрастает с увеличением степени их децентрализации вследствие того, что на конкретной территории предпринимается больше усилий при мобилизации своих собственных доходов, чем при сборе налогов исключительно для правительства.

Решение этого вопроса лежит в области совершенствования налогового законодательства.

Обращает на себя внимание тот факт, что Конституционный Суд РФ в своих постановлениях указал на признаки «законно установленных» налогов субъектов РФ (региональных налогов), которые одновременно можно признать и особенностями современного регионального законодательства:

— перечень региональных налогов, установленный федеральным законом, является исчерпывающим, т. е. субъект РФ не может ввести налог (сбор), не перечисленный в федеральном законе;

— в федеральном законе объект налогообложения, налоговая база и предельная ставка регионального налога должны быть указаны определенно и непротиворечиво.

При этом делегирование субъектам Российской Федерации полномочий в части, допускающей расширение налоговых обязательств на региональном уровне, не соответствует Конституции РФ;

— установить региональный налог или сбор можно только соответствующим законом.

Конституция РФ исключает возможность установления налогов и сборов органами исполнительной власти. Налоги, взимаемые не на основе закона, не могут считаться «законно установленными»;

— в региональном законе налоговое бремя не может быть увеличено, а положение налогоплательщиков не должно ухудшиться по сравнению с тем, как это определяется федеральным законом.

При этом и остальные нормы регионального закона должны отвечать общим принципам налогообложения и сборов, определенным федеральным законом, и не вступать в противоречие с федеральным законом;

— порядок введения в действие как федерального, так и регионального законов должен строго соответствовать Конституции РФ и федеральным законам.

В последнее время, когда речь заходит о регионах, применяется понятие «финансовый леверидж» (финансовый рычаг), заимствованное из микроэкономики, который можно определить как соотношение внешних источников формирования регионального бюджета (трансферты, субсидии, субвенции, внешние займы) к внутренним (налоговые и неналоговые поступления). Финансово-независимым может считаться регион, внутренние источники финансирования которого составляют не менее 80 %. Такой регион можно охарактеризовать как финансово-устойчивый, независимый от центра и самостоятельный. Так, в этом отношении Тамбовская область является финансово-неустойчивой: за 2012 г. данный показатель составил всего 54 %.

Естественным стремлением каждого региона является повышение финансовой независимости и устойчивости. Это – основной аспект формирования налоговой

политики на региональном уровне. Главное средство для этого — увеличение налоговых поступлений.

Налоговые поступления могут быть увеличены несколькими способами.

1. Введение новых налогов. Основное достоинство этого способа — стабильное, прогнозируемое поступление средств. Сложность заключается в том, что от обоснования необходимости нового налога до его фактического введения проходит длительное время.

2. Увеличение ставок налогов. Достоинство — быстрый эффект. Недостаток — ставки большинства налогов находятся на предельном уровне и не могут быть повышены. Кроме того, быстро возникающий при повышении ставок налога эффект в виде увеличения поступлений в дальнейшем уменьшается.

3. Повышение собираемости налогов. Достоинство — отсутствие потребности в законодательных решениях. Кроме того, мероприятия по повышению собираемости налогов проводятся постоянно и заключаются в совершенствовании учета налогоплательщиков, выявлении налогоплательщиков, уклоняющихся от налогового учета, и других формах налогового администрирования. Но указанный способ не может дать значительного экономического эффекта ввиду того, что собираемость по основным видам налогов и так находится на достаточно высоком уровне, а уровень стопроцентной собираемости достижим только теоретически.

4. Сокращение количества плательщиков, пользующихся льготами. Достоинство — теоретическое увеличение поступления налогов. Недостатки — возможные социальные недовольства и ухудшение финансового положения бывших льготников, что ведет к их неплатежеспособности.

5. Совершенствование налоговой базы регионов. Теоретически у региона могут быть дополнительные ресурсы в случае, если не все установленные Налоговым кодексом РФ местные налоги введены в действие или уровень налоговых ставок ниже максимально разрешенного значения. Практически законодатель на региональном уровне, испытывая недостаток в денежных средствах, эти ресурсы уже использовал.

Наиболее актуальным в этом перечне представляется последний метод.

Совершенствование налоговой базы — это процесс трансформации налоговой базы из фактического состояния в оптимальное. Начальный этап разработки программы совершенствования налоговой базы регионов — это выявление факторов, влияющих на налоговую базу, а также характера и степени этого влияния.

По источнику возникновения всю совокупность факторов можно разделить на две группы: внешние, возникающие вне региона, и внутренние. Конкретный регион не может оказывать какого-либо значительного влияния на внешние факторы, которые в свою очередь оказывают сильное влияние на налоговую базу региона. Внутренние факторы в достаточной степени подвержены влиянию региональной законодательной и исполнительной власти. Под влиянием этих факторов налоговая база региона может сужаться и расширяться, а само влияние может быть прямым и косвенным.

Главный внешний фактор совершенствования налоговой базы — налоговое законодательство федерального уровня, включающее нормативно-правовые акты о налогах и сборах.

Влияние внутренних факторов может корректироваться в ту или иную сторону в рамках региона. При определении состава этих факторов необходимо учесть основные макроэкономические, социально-демографические и другие характеристики региона.

Инвестиционные факторы. Они зависят от производственного потенциала региона и уровня инвестиций. При благоприятном инвестиционном климате приток внутренних и внешних инвестиций в реальный и финансовый сектора региона способствует расширению налоговой базы. Это происходит за счет создания новых производств, применения современных технологий и, как следствие, увеличения объемов производства, товарооборота, роста реальных доходов населения.

Инновационные факторы — уровень развития НИОКР и их финансирование, внедрение в регионе достижений научно-технического прогресса. Так как эти факторы не дают быстрой отдачи в виде поступлений в бюджет, в условиях переходного периода их финансирование при недостатке средств прекращается, как правило, в первую очередь.

Понятие эффективности налоговой базы региона в настоящее время отсутствует. Одним из условий ее создания, на наш взгляд, выступает фискальная децентрализация, то есть наделение количественно и качественно необходимыми налоговыми полномочиями субъектов страны. Наличие большого количества собственных доходных источников и прав по управлению ими, при их незначительной роли, не позволяет говорить о финансовой независимости бюджетов субъектов РФ. Для улучшения финансового положения субъектов РФ, обеспечения устойчивого экономического роста необходимо как минимум решение двух важнейших вопросов: модернизация действующего бюджетно-налогового законодательства РФ в области расширения фискальных полномочий региональных органов и увеличение доли собственных налоговых доходов в бюджетах субъектов РФ.

Подводя итоги, можно сказать, что практически каждый регион нашей страны нуждается в дополнительных финансовых ресурсах. Таким источником могут стать возросшие в результате совершенствования налоговой базы региона налоговые поступления. В рамках предоставленных регионам полномочий изменения в подходах к налогообложению должны иметь целью увеличение объемов производства. Только следствием этого процесса может стать устойчивое повышение налоговых поступлений.

Список использованной литературы:

1. Анисимов С.А. Налоговое регулирование в краткосрочном периоде // Финансы. – 2012. - №10. – с.42-46
2. Малис Н.И. Совершенствование элементов налогового механизма // Финансы.–2012.–№12.–с. 31-34
3. Основные тенденции формирования налоговых доходов региональных бюджетов в современных условиях// Сборник научных статей круглого стола «Совершенствование формирования налоговой базы регионов в условиях модернизации экономики и стимулирования инновационных процессов», Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, 2011. – 264с.

И.О.Мосейкина, В.Г.Пупышева
 студентка 4 курса экономического факультета
 к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета
 и информационных систем в экономике
 Горно-Алтайский государственный университет
 Г.Горно-Алтайск, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Себестоимость является основой определения цен на продукцию. Одним из основных условий повышения эффективности производства является систематическое снижение себестоимости продукции. Она оказывает большое влияние на уровень рентабельности и величину прибыли.

Актуальность данной темы объясняется ролью, которую играют показатели себестоимости продукции в современных рыночных условиях.

На молокоперерабатывающем предприятии необходимо для каждого вида продукции правильно калькулировать себестоимость, иначе предприятие понесет большие затраты и минимизирует свою прибыль.

Исходя из этого, объектом нашего исследования выступает сыр «Майминский» 50 % жирности, выпускаемый предприятием ООО «Майма-Молоко», а предметом исследования - анализ себестоимости отдельных видов продукции.

Нами был проведен анализ себестоимости сыра «Майминский» и выявлены пути ее снижения.

Чтобы произвести качественный сыр, который будет пользоваться спросом у потребителей, необходимо соблюдение всех норм и нормативов при производстве.

Произведя необходимые расчеты на основе формул, мы выяснили, что норма расхода для сыра «Майминский» составила 9, 187 тонн на 1 тонну сыра, норма массовой доли жира в сыворотке для сыра «Майминский» составила 0,44т. Норматив массовой доли абсолютного жира в сыре Майминском составил 31,7г. Таким образом, можно сделать вывод, что при производстве данного вида сыра соблюдаются все необходимые нормы и нормативы.

Чтобы выяснить, как изменилась себестоимость сыра «Майминский» в 2012 году по сравнению с 2011 годом, необходимо провести факторный анализ.

Таблица 1 – Исходные данные для факторного анализа себестоимости сыра «Майминский»

Показатель	Значение показателя		Изменение
	2011 год	2012 год	
Объем выпуска продукции, шт.	4 009,06	5 495,94	+1486,88
Сумма постоянных затрат, руб.	168567,694	178627,383	+10059,689
Сумма переменных затрат на одно изделие, руб.	152,82	170,67	+17,85
Себестоимость одного изделия, руб.	180	199,38	+19,38

Используя данные таблицы 1, произведем расчет влияния факторов на изменение себестоимости сыра «Майминский» методом цепной постановки:

$$C_0 = 168567,694 : 4\ 009,06 + 152,82 = 194,87 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{усл1}} = 168567,694 : 5\ 495,94 + 152,82 = 183,49 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{усл2}} = 178627,383 : 5\ 495,94 + 152,82 = 185,32 \text{ руб.};$$

$$C_1 = 178627,383 : 5\ 495,94 + 170,67 = 203,17 \text{ руб.}$$

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет:

$$C_{\text{общ}} = C_1 - C_0 = 203,17 - 194,87 = +8,3 \text{ руб.}, \text{ в том числе за счет:}$$

1. Объема производства продукции

$$C_{\text{вп}} = C_{\text{усл1}} - C_0 = 183,49 - 194,87 = -11,38 \text{ руб.};$$

2. За счет суммы постоянных затрат

$$C_{\text{фз}} = C_{\text{усл2}} - C_{\text{усл1}} = 185,32 - 183,49 = +1,83 \text{ руб.};$$

3. За счет суммы удельных переменных затрат

$$C_{\text{спз}} = C_1 - C_{\text{усл2}} = 203,17 - 185,32 = +17,85 \text{ руб.}$$

Произведя необходимые расчеты, нам удалось выяснить, что на себестоимость сыра «Майминский» влияет рост объема производства, рост постоянных и переменных затрат.

За счет увеличения выпуска продукции себестоимость сыра «Майминский» снизилась на 11,38 рублей. За счет увеличения суммы постоянных затрат, себестоимость выросла на 1,83 руб., а за счет роста переменных затрат – на 17,85 руб.

Как мы отмечали выше, что себестоимость данного сыра выросла по сравнению с предыдущим годом на 19,38 рублей. Если не предпринять никаких действий себестоимость, возможно, продолжит расти, и предприятие перестанет получать прибыль от продажи данного вида сыра.

Именно поэтому нам необходимо предложить пути снижения себестоимости сыра «Майминский», чтобы данное предприятие могло максимизировать свою прибыль.

Важным моментом в деятельности предприятия является выявление резервов по снижению себестоимости продукции, которому способствует экономический анализ.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции на имеющихся производственных мощностях возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость продукции.

Необходимо в 2013 году увеличить производство сыра «Майминский» до 6000 голов сыра в месяц. Для этого у предприятия имеется необходимое сырье. Следовательно, резерв увеличения выпуска продукции составит: $P \uparrow VBП = 6000 - 5495 = 505$ (шт.)

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологий производства, улучшении организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д.

Основным сырьем, которое используется при производстве сыра «Майминский», является молоко. В целях снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности предприятия в 2013 году необходимо провести следующие мероприятия: пересмотреть норму расхода молока на 1 тонну сыра (в настоящее время норма расхода равна 9,187). Мы рекомендуем установить в дальнейшем предприятию

ООО «Майма-Молоко» норму по сокращению себестоимости сыра как минимум на 2 % в год, при условии постоянного контроля над этим процессом. Это даст возможность сэкономить 25,68 тонн молока базисной жирности, при средней цене за тонну молока 13 тыс. рублей. Отсюда следует, что сумма экономии составит 333840 руб.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции подсчитываются по каждому ее виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов, энергии и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции. Для установления их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции *i*-го вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат отчетного периода.

По сыру Майминскому дополнительные затраты составят: $Z_d = 6000 * 170,67 = 1024020$ руб. Для снижения затрат по перевозке сырья приобретены 2 молоковоза, что значительно снизило затраты. Так, стоимость 1 тонны доставки молока на завод транспортом автобазы за январь 2013 года составила 15272 р., а молоковозами завода - 11271 р. Следовательно для производства 6000 голов сыра затраты на перевозку сырья снизятся на 3456,3 тыс.руб.

Отсюда резерв снижения себестоимости единицы продукции составит: $P \downarrow C = ((1116619,46 - 333840 - 3456300 + 1024020) / (5495 + 505)) - (1116619,46 / 5495) = 274,92 - 203,21 = - 71,71$ руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия позволят снизить себестоимость сыра на 71,71 рублей. Резерв составляет 35,97 % от себестоимости.

Произведя все необходимые расчеты, нам удалось выяснить, что на увеличение себестоимости сыра «Майминский» наибольшее влияние оказало увеличение удельных переменных затрат. По нашему мнению, предприятие имеет реальную возможность снизить себестоимость данного вида сыра.

© И.О.Мосейкина, В.Г.Пупышева, 2013

УДК 336, 332

И.О.Мосейкина, А.Е.Сеткина
студентки 4 курса экономического факультета
Горно-Алтайский государственный университет
Г.Горно-Алтайск, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЧИСЛЕНИЙ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Не так давно число индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в России, приближалось к четырем миллионам. Однако, после того как с 1 января 2013 года был принят закон о повышении страховых взносов в пенсионный фонд для индивидуальных предпринимателей, число российских бизнесменов стало стремительно сокращаться. Несомненно, что на закрытие бизнеса также повлияло обязательное ведение полноценного бухгалтерского учета.

По сравнению с 2012 годом в 2013 году страховые взносы увеличились вдвое.

Для каждого индивидуального предпринимателя сегодня остается актуальным вопрос: Какую сумму я получу при выходе на пенсию? Ведь, отчисляя ежегодно почти 36 тысяч рублей во внебюджетные фонды, бизнесмен теряет часть своих доходов. Также известно, что в 2014 году предполагается проведение новой пенсионной реформы, по условиям которой сумма отчислений во внебюджетные фонды вновь изменится.

Именно поэтому, мы решили провести сравнительный анализ отчислений в пенсионный фонд для индивидуальных предпринимателей за 2012 и 2013 годы, а также составить прогноз отчислений в 2014 году. В качестве объекта исследования выступают отчисления в пенсионный фонд, а предметом является сравнительный анализ отчислений в пенсионный фонд.

В республике Алтай самым распространенным видом деятельности является розничная торговля. Чтобы провести анализ, мы выбрали индивидуального предпринимателя - женщину, 1971 года рождения, которая занимается предпринимательской деятельностью с января 2012 года.

Для начала нам необходимо рассчитать, сколько данный предприниматель получит при выходе на пенсию по пенсионной формуле и условиям 2012 года.

В 2012 году стоимость страхового года определяется как произведение минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы (4611 рублей), и тарифа страховых взносов в соответствующий государственный внебюджетный фонд, увеличенное в 12 раз (статья 13 Федерального закона от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ).

Так как наш предприниматель младше 1967 года рождения, то по накопительной части в 2012 году он уплачивал 6%, то есть в размере: 4611 руб. (МРОТ) \times 6% \times 12 мес. = 3319,92 руб.

Следовательно, выйдя на пенсию (в 2027 году), бизнесмен получит пенсионные отчисления в размере: 15лет (до выхода на пенсию) \times 3319,92 руб. = 49798,8 руб.

Это при том, что условия расчёта отчислений в 2012 году не изменились бы.

Взносы в фиксированном размере обязательны к уплате всеми индивидуальными предпринимателями, независимо от системы налогообложения, ведения хозяйственной деятельности и наличия доходов. В частности, если предприниматель работает где-то по трудовому договору, и за него уплачиваются страховые взносы работодателем, это не является основанием для освобождения от уплаты взносов, исчисленных в фиксированном размере.

В 2013 году фиксированный размер страхового взноса в Пенсионный фонд определяется как произведение двукратного минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на начало финансового года (5205 руб.), за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в соответствующий государственный внебюджетный фонд, увеличенное в 12 раз (статья 14 Федерального закона от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ).

То есть, теперь нашему предпринимателю надо произвести отчисления в Пенсионный фонд по накопительной части в размере: 2 \times 5205 руб. (МРОТ) \times 6% \times 12 мес. = 7495,20 руб.

Из этого следует, что через 15 лет пенсия будет исчисляться исходя: 14 лет (с 2013 г. по 2027 г.) \times 7495,2 руб. = 104932,8 руб. + 3319,92 руб. (отчисления за 2012 год) = 108252,72 руб.

По сравнению с условиями отчислений 2012 года размер пенсии предпринимателя, после выхода на пенсию, больше, практически, на 126%. Но что же готовит пенсионная реформа 2014 года?

В 2014 году предполагается увеличение МРОТ до 5554 рублей. Теперь Федеральный закон №237 дополняет статью 14 ФЗ «О страховых взносах в ПФ РФ» частью 1.1, в которой говорится следующее:

Если доход индивидуального предпринимателя или лица, занимающегося частной практикой, составляет сумму 300 тысяч рублей в год и менее, то пенсионные отчисления будут составлять 12-ть минимальных размеров оплаты труда, которая установлена на начало отчетного года.

Данное условие подходит для нашего бизнесмена. Таким образом, предприниматель заплатит в бюджет по накопительной части: 5554 руб. (МРОТ) \times 6% \times 12 мес. = 3998,88 руб.

По истечении 15 лет сумма пенсионного отчисления для бизнесмена будет составлять: 3998,88 руб. \times 13 лет = 51985,44 руб. + 3319,92 руб. (отчисления в 2012 году) + 7495,2 руб. (отчисления в 2013 году) = 62800,56 руб.

То есть, это реальная сумма пенсионных отчислений, которую получит предприниматель после выхода на пенсию, если условия 2014 года не изменятся.

Из расчётов видно, что размер пенсионных отчислений по условиям 2012, 2013, 2014 годов разный. Наибольшие суммы уплачиваются в 2013 году. Это связано с тем, что формула расчёта содержит удвоенный минимальный размер оплаты труда. В 2012 г. и 2014 г. формула расчёта пенсионных отчислений одинаковая, отличаются только размеры МРОТ и, в последнем, произведено разделение предпринимателей по полученным за год доходам.

Так как с 1 января 2014 года МРОТ предполагают увеличить с 2012 года почти на 1000 рублей, что также увеличивает размер пенсионных отчислений.

Таким образом, мы пришли к выводу, что пенсионная реформа 2014 года, относительно индивидуальных предпринимателей, будет приемлема для продолжения существующей предпринимательской деятельности.

© И.О.Мосейкина, А.Е.Сеткина, 2013

УДК 338

А.Ю. Мудревский

Декан Академии МУБиНТ, к.э.н., доцент
Г. Ярославль, Российская Федерация

А.В. Левин

Студент 3 курса института экономики и права
Академия МУБиНТ г. Ярославль, Российская Федерация

МОТИВАЦИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В условиях глобализации мировой экономики корпоративная интеграция делает акцент на сокращение транзакционных издержек [4, с. 251]. В условиях

инновационной экономики приоритетными мотивами предопределяющими характер сделок на наш взгляд являются: создание нового механизма сотрудничества, ценообразования и расчетов всех участников цикла на основе долгосрочных контрактов и единой информационной сети, создание научно-производственных и логистических центров, устанавливающих единые технологические и организационные стандарты для всей технологической цепочки, ускорение и согласование процессов реструктуризации и развития производства на всех этапах цикла, венчурное инвестирование и приобретение высококвалифицированного менеджмента.

Мировой финансовый кризис оказал существенное влияние на трансформацию мотивов при проведении сделок слияний и поглощений, а также на перераспределение сил на рынке корпоративного контроля. Дамоклов меч кредиторской задолженности крупных компаний заставлял их более консервативно относиться к стратегии слияний и поглощений. Вместе с тем, кризис предоставил редкий шанс финансово устойчивым компаниям с дисконтом приобрести недоступные ранее привлекательные активы.

Новые мотивы к слияниям и поглощениям в условиях кризиса формировались под воздействием дисбаланса спроса и предложения на рынке корпоративного контроля – огромное количество выставленных на продажу компаний при практически полном отсутствии покупателей для них. С одной стороны, доступ на рынки собственного и заемного капитала оказался закрыт для компаний со средним и ниже среднего уровнем капитализации. С другой стороны, небольшие компании стали пользоваться возможностью приобретения активов по низким ценам [2, с. 87].

В момент стабильности и роста экономики основные мотивы консолидации были связаны с возможностью получения синергетических эффектов и обеспечения темпов роста бизнеса, то в период экономической нестабильности доминирующими мотивами стали мотивы выживания.

Трансформация мотивов интеграционных сделок, как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов напрямую сказались на структуре финансирования сделок. Контрагенты стали привлекать преимущественно финансирование через дополнительную эмиссию акций или продажу доли с получением гарантий покрытия обязательств.

Таблица 1

**Характерные мотивы сделок M&A
в период экономической нестабильности**

Мотивы продавцов	Мотивы покупателей
Реструктуризация и сокращение задолженности компаний.	Реализация стратегии агрессивного развития с минимальными затратами
Финансовые риски и сокращение имиджевых потерь	Покупка проблемных активов по цене ниже рыночной
Продажа с дисконтом и безвозмездная передача проблемных активов	Приобретение кредиторской задолженности
Передача проблемных и нерентабельных активов в пользу государства в лице различных структур и получение государственных инвестиций	Образование совместных фондов прямых инвестиций, перепродажа активов

Наиболее интересным для изучения мотивом продавцов во время кризиса было желание безвозмездно передать проблемные активы. Так, основной владелец Байкальского ЦБК О. В. Дерипаска 25,2 % акций безвозмездно отдал администрации г. Байкальска. До 2008 г. комбинат производил беленую целлюлозу, сбрасывая воды в Байкал. В сентябре 2008 г. завод по требованию властей перешел на замкнутый водооборот и производство небеленой целлюлозы. Спустя месяц целлюлозно – бумажный комбинат остановил производство: из-за кризиса спрос на небеленую целлюлозу упал, качество продукта оказалось низким. Более 1800 из 2300 сотрудников предприятия было уволено.

С момента остановки ЦБК до января 2010 г. «Базэл» потратил свыше 1 млрд. руб. на фонд оплаты труда и содержание ТЭЦ комбината, которая отапливает в том числе г. Байкальск. Кроме финансовых рисков, ЦБК создавал «Базовому элементу» имиджевые потери, в силу этих причин решение компании избавиться от проблемного актива вполне объяснимо.

Мотивы ряда компаний, осуществивших переход под управление структур, близких к государству, были связаны с потенциальной возможностью привлечения государственных инвестиций, а также на избавление от нерентабельных активов в условиях финансовой нестабильности. По этому формальному признаку Россия идет в одном ряду со всеми развитыми и развивающимися странами мира.

Финансовая нестабильность лишила крупные компании зарубежного финансирования и остро поставила вопрос о возврате кредитов. В результате оказания финансовой помощи таким компаниям государство стало блокирующим акционером ОАО «Норильского никеля», 44 % акций ОАО «Вымпелком» и ряда других компаний.

Кризис оказал влияние и на мотивы покупателей. Компании, имеющие собственные финансовые ресурсы или доступ к внешнему финансированию, несли значительно меньшие потери и нередко становились центром консолидаторами в своей отрасли. Мотивацией к приобретению новых активов для таких компаний становилась реализация стратегии агрессивного развития при минимальных финансовых затратах.

Список использованной литературы:

1. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент.- СПб.: Экономическая школа, 2008.- 361 с.
2. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса.- М.: Альпина Паблицер, 2011.- 741 с.
3. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы.- СПб.: Питер, 2008.- 375 с.
4. Кемпбелл Э., Саммерс К.Л. Стратегический синергизм.- СПб.: Питер, 2009.- 427 с.
5. Радыгин А.Д. Современные тенденции развития рынка слияний и поглощений. М.: Дело, 2010. – 375 с.
6. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.- 331 с.

Н.Ю. Новикова
преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
ФГБОУ ВПО Государственный аграрный
университет Северного Зауралья
г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Малые формы хозяйствования агропромышленного комплекса вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны, а также имеют ключевое значение для обеспечения социальной стабильности в сельских территориях. Одним из эффективных форм агробизнеса являются крестьянские (фермерские) хозяйства. Фермерство – единственный сектор, где растет поголовье КРС, коров, производство молока. За последние 10 лет спад по крупному рогатому скоту в целом по отрасли составил 25,6%, по коровам – 25%. А у фермеров рост поголовья КРС – в 2,4 раза, по коровам – более чем в 3 раза. Производство молока за этот период в целом по отрасли упало на 4,9%. А в крестьянских (фермерских) хозяйствах – рост в 2,5 раза. Численность овец и коз у них почти в 2 раза больше, чем в сельхозорганизациях. Фермерам принадлежит ведущая роль в секторе малых форм хозяйствования, который, по итогам 2012 года, производит 53,3% отечественного продовольствия, в том числе 86,9% картофеля, 83% овощей, 53,8% молока, 33,4% мяса.

Однако эти показатели деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств были бы еще выше, если бы для них были созданы адекватные экономические и финансовые условия для поддержания и расширения производства сельскохозяйственной продукции.

Начинающие крестьянские (фермерские) хозяйства, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, сталкиваются с рядом серьезных проблем, в том числе связанных с недостатком первоначального капитала. В последние годы создание нового фермерского хозяйства связано с необходимостью бытового обустройства на новом месте, что требует дополнительных денежных средств.

Формирование нового крестьянского (фермерского) хозяйства требует также значительных затрат на проектирование хозяйственных построек, их подключение к инженерным сетям, выплату первоначального взноса по лизинговым платежам.

На XXII съезде фермеров России Владимир Путин сказал: «Считаю, что государство должно помочь обзавестись своим жильем, добротными усадьбами всем начинающим фермерам»[4]

Программа «Поддержка начинающих фермеров в на 2012-2014 годы» дает реальный шанс начинающим фермерам получить государственную поддержку в виде субсидии в размере 1750 тыс. руб. и быстро развить свое хозяйство. Она рассчитана на все отрасли сельского хозяйства – мясное и молочное скотоводство, коневодство, овцеводство и козоводство, свиноводство, сельскохозяйственное птицеводство, производство зерновых и зернобобовых культур, картофелеводство, овощеводство (открытого и закрытого грунта), выращивание плодовых и ягодных культур.

Для получения субсидий в рамках программы необходимо выполнить ряд требований и оформить необходимые документы, что тоже является одной из проблем для фермеров, ведущих свое хозяйство в отдаленных районах, и это отнимает у них много времени.

С вступлением России в ВТО государственная поддержка малого бизнеса на селе, в том числе и крестьянских (фермерских) хозяйств имеет тенденцию к снижению. В обращении Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России высказано недовольство по поводу дискриминации фермеров, в связи с принятием 27 августа 2013 года Правительством РФ Постановления №742, на основании которого фермеры вычеркнуты из числа получателей субсидий, предоставляемых сельхозпроизводителям для приобретения кормов на производство свинины, мяса птицы и яиц. Эти средства, – говорится в Обращении, – достанутся «полутору десятков аграрных олигархов, а тысячи крестьян опять ничего не получают. Подобный подход вызывает глубокое возмущение и решительный протест. До крестьянина господдержка и так почти не доходит. Но сейчас на ее оказание наложен прямой и гласный запрет [4].

Одной из форм государственной поддержки малых форм хозяйствования, в том числе и крестьянских (фермерских) хозяйств, является субсидирование части процентной ставки по кредитам, полученным на развитие хозяйств [3. с. 36]. При этом также существуют проблемные факторы, возникающие при принятии банком решения о кредитовании крестьянских (фермерских) хозяйств, к ним относятся: ограниченность адекватных правовых механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования; анализ кредитной заявки, оценка бизнеса; выбор способа обеспечения, сопровождение кредита, реализация предмета залога.

Серьезной проблемой является диспаритет цен – существенный рост на материально-технические ресурсы, потребляемые крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, в то время как рост цен на продукцию значительно меньше [2. с 49].

Одной из наиболее значимых проблем для любого крестьянского (фермерского) хозяйства также является невозможность реализовать свою продукцию. При этом основным ограничителем выступает не отсутствие спроса на сельскохозяйственную продукцию и недовольствие, а отсутствие инфраструктуры сбыта. Поэтому фермер осенью вынужден продавать по себестоимости свою продукцию посредникам. Данная проблема связана как с отсутствием сбытовых структур, действующих в интересах производителей, так и инфраструктуры первичной переработки сельскохозяйственной продукции и инфраструктуры хранения и транспортировки.

Без решения всех перечисленных проблем крестьянские (фермерские) хозяйства не смогут быть конкурентоспособными и в большинстве своем вынуждены будут прекратить свою деятельность.

Повышение эффективности государственной поддержки семейных животноводческих ферм на селе обусловлено, в том числе, и вступлением России в ВТО. Только в этом случае они смогут выдержать конкуренцию иностранных сельхозпроизводителей, получающих широкую поддержку своих государств.

Создание благоприятных условий в земельных отношениях, экономической, правовой и социальной сферах позволят активно развиваться фермерству, и придаст импульс развития всему сельскому хозяйству.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О крестьянских (фермерских) хозяйствах» от 11.06.2003г. № 74-ФЗ
2. Макунина И.В., Ефимова Л.А., Миронцева А.В. Фермерство в реформе сельского хозяйства: 20 лет спустя // Региональная экономика: теория и практика. -2013.-№ 5 (284). – с. 46-51.
3. Турков А.В. Региональные управляющие компании как инструмент решения проблемы государственной поддержки малого бизнеса на селе // Региональная экономика: теория и практика. -2013.-№ 32 (311). – с. 35-37.
4. Союз фермеров России АККОР www.akkor.ru.
5. Минсельхоз России, www.mcsx.ru

© Н.Ю. Новикова, 2013

УДК 658.562

Е. В. Ночевнов

аспирант 2-го года обучения
Московского Технического Университета Связи и Информатики
г. Москва, Российская Федерация

ФАКТОРЫ РИСКОВ ИТ-ПРОЕКТОВ

Устойчивое развитие предприятия определяется влиянием целого ряда внутренних и внешних факторов. Есть много причин неблагоприятного исхода ИТ-проектов и много факторов, которые могут на него повлиять. Кроме того, отклонение одного фактора может влиять на отклонение других факторов. Поэтому допуск даже одного риска может повлечь появление ещё большего количества рисков, что в итоге и приведёт к серьёзным обострениям выполнения проекта, вплоть до его срыва.

Под словом «ИТ-проект» будем подразумевать проект разработки программного обеспечения, внедрения и поддержки информационных систем или другого ПО. Такие проекты связаны с большой непредсказуемостью, и поэтому применяется детализация планов до уровня конкретного исполнителя со сроком от одного дня до недели; сами работы часто выполняют по итерациям. Нетрудовые ресурсы и материалы редко используются, и поэтому редко отслеживаются [1].

Многие проблемы могут оставаться незамеченными и не решёнными, если не проводится разносторонний анализ результатов проекта и его влияния на весь бизнес компании. Проблема управления ИТ-проектами осложняется тем, что они зачастую выполняются без строгого следования методикам управления ИТ-проектами, поскольку они недостаточно стандартизированы или недостаточно конкретны. И работать в таких проектах приходится больше с людьми, чем выполнять какой-то технический процесс.

Внешние факторы рисков ИТ-проектов:

- Неблагоприятная конъюнктура;
- Политическая нестабильность;

- Изменение возможностей заказчика и подрядчиков.
- Внутренние факторы рисков ИТ-проектов:
1. Организационные:
 - Нечеткое разграничение ответственности, в том числе между проектными командами заказчика и исполнителя;
 - Планирование:
 - 1) с использованием ошибочных целей,
 - 2) на основе неполных или противоречивых данных,
 - 3) с привлечением только плановиков,
 - 4) без учёта предыдущего опыта,
 - 5) без учёта доступности ресурсов,
 - 6) без учёта координации,
 - 7) без учёта мотиваций,
 - 8) с излишней или недостаточной детализацией,
 - 9) не для контроля,
 - 10) без корректировки плана или без учёта изменений в требованиях;
 - Отсутствует управление ожиданиями;
 - Изменение и неправильная расстановка приоритетов (слишком много внимания уделяется второстепенным вопросам);
 - Отсутствует организационная политика, не используется методология управления проектами;
 - Отсутствует стратегическое планирование и план дальнейшего применения и развития проекта;
 2. Связанные с продуктом проекта:
 - Не определена цель проекта или есть отступления от цели;
 - Недостаточно прозрачный процесс управления проектом, искажение данных о проекте;
 - Не учитывается свой и мировой опыт, стандарты и достижения, предложения конкурентов;
 - Отсутствие контроля качества, несоответствие средств и методов измерения показателей качества требуемому уровню.
 - Неучтённые отклонения от технического задания;
 - Не учтена отраслевая специфика (несоответствие ассортимента масштабам рынка, неправильное представление продукции и т. п.).
 3. Психологические:
 - Нехватка трудовых ресурсов или их недостаточная квалификация;
 - Участники недостаточно вовлечены в проект или часто отвлекаются на другие дела;
 - Культурные различия между участниками проекта;
 - Неготовность заказчика и/или исполнителя к новшествам;
 - Незаинтересованность ключевых участников в получении результата проекта, низкая мотивация;
 - Трудности межличностного взаимодействия: утрата доверия, отсутствие обратной связи, недоступность ключевых участников, непонимание другой стороны, действия без согласования между сторонами;
 - Личностные качества участников проекта и отношения между ними;
 - Уход или смена ключевых участников проекта, в т. ч. заказчика;
 - Трудности адаптации работников.

4. Производственные:

- Нехватка материальных ресурсов или их низкое качество;
- Ненадёжные (несвоевременные) поставки ресурсов;
- Ошибки оценки бюджета, ресурсов, трудозатрат, сложности, сроков проекта;
- Ошибки оценки спроса и целевой аудитории.

Рассмотрим подробно те факторы рисков, которые могут быть снижены с помощью информационной системы управления проектами (ИСУП). Подразумевается абстрактная система. Часть задач в той или иной мере может быть решена в существующих системах.

При неполных или противоречивых данных (см. Планирование, пункт б) может быть создан не тот продукт, который нужен; возможны ошибки в оценке сложности и состава продукта. Решением этой проблемы может быть формализация требований – опросники, базы знаний.

Планирование без учёта опыта или на основе неподходящего опыта (пункт г) может давать нереальные оценки длительности (например, опыт в другой области или с другой сложностью проекта). Нужно учитывать опыт в планировании содержания и длительности работ, ресурсов, стоимости, качества, рисков и закупок позволит накопление базы похожих проектов и задач.

Планирование без учета доступности ресурсов (пункт д) может стать причиной остановок в работе, связанных с ожиданием завершения других работ, а вместе с этим – и рост фактического срока выполнения проекта. Нужно, чтобы ИСУП корректировала план (расписание), например, при планировании каждого дня.

Любой достаточно большой проект разбивается на относительно независимые части, за реализацию которых отвечают самостоятельные подразделения. При отсутствии координирующих воздействий (пункт е) со стороны руководителя проекта они могут действовать, преследуя свои частные, локальные цели, что приводит к хаосу и срыву реализации проекта в целом [2, с. 535]. Все изменения сроков и приоритетов задач и их порядка выполнения должны автоматически приводить к пересчёту плана проекта.

Если нет управления ожиданиями, то проект может прерваться из-за того, что он не удовлетворяет ожиданиям заинтересованных сторон. Можно хранить список ожиданий в виде текста или таблицы со столбцами «Кто» и «Что ожидает».

Обнаружить изменение и неправильную расстановку приоритетов (слишком много внимания уделяется второстепенным вопросам) позволит диаграмма Ганта и другие средства визуализации, показывающие сроки выполнения проекта в зависимости от порядка выполнения работ по проекту.

Если нет контроля качества или средства и методы измерения показателей качества не соответствуют требуемому уровню, то нужна автоматизация тестирования, подготовка приёмочных тестов и интеграция средств тестирования с ИСУП (например, создание задач по проваленным тестам бета-версии продукта).

Заключение

В данной статье приведён основной список факторов рисков, присущих ИТ-проектам, и указаны те факторы рисков, которые могут быть снижены с помощью информационной системы управления проектами.

Поэтому возникает необходимость в разработке инструмента для управления проектами, понижающего выделенные факторы рисков.

Список использованной литературы:

1. URL: http://www.pmssoft.ru/services/solutions/common/project_types/it/
2. И. И. Мазур. Управление проектами / Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г., Полковников А. В. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012.

© Е. В. Ночевнов, 2013

УДК 339:620.9

И.В. Орлова

магистрант 1 курса энергетического факультета
Иркутский государственный технический университет
г. Иркутск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ СБЫТОВОГО РЫНКА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

В мае 2013г. был опубликован аналитический доклад Института проблем естественных монополий «Анализ результатов реформы электроэнергетики и предложений по росту ее эффективности» [1] в котором были озвучены основные проблемы возникшие после проведение реформы официально завершившейся в 2008г. В отчете приведены основные проблемы всех секторов электроэнергетики, в том числе и сбытового рынка.

К проблемам сбытового сектора можно отнести следующее: отсутствие стимулов к конкуренции за потребителя, а именно ограничение возможностей различных энергосбытовых компаний формирование ценовых тарифов; сложности смены потребителем одной энергосбытовой компании на другую. Но основной проблемой сбытового рынка является безусловно задолженность потребителей. Именно этой проблеме будет уделено основное внимание.

По данным некоммерческого партнерства Совета рынка [2] можно ознакомиться с основными значениями задолженностей на розничном рынке электроэнергии в 2012-2013 гг. (табл.1, рис.1).

**Таблица 1. Динамика задолженности на розничном рынке
электроэнергии в 2012-2013 гг.**

Период	Задолженность на конец месяца, млрд руб.	Изменение по сравнению с предыдущим месяцем, %	Изменение с начала года, млрд руб.
Июнь 2012г.	89,3	-2,7	+12,3
Июль 2012г.	103,4	+14,1	+26,4
Август 2012г.	109,6	+6,2	+32,6

Период	Задолженность на конец месяца, млрд руб.	Изменение по сравнению с предыдущим месяцем, %	Изменение с начала года, млрд руб.
Сентябрь 2012г.	108,8	-0,8	+31,8
Октябрь 2012г.	117,3	+8,5	+40,3
Ноябрь 2012г.	126	+8,7	+49,0
Декабрь 2012г.	112,5	-13,5	+35,5
Январь 2013г.	133,3	+20,8	+20,8
Февраль 2013г.	144	+10,7	+31,5
Март 2013г.	147,3	+3,3	+34,8
Апрель 2013г.	136,9	-10,4	+24,4
Май 2013г.	130,8	-6,1	+18,3

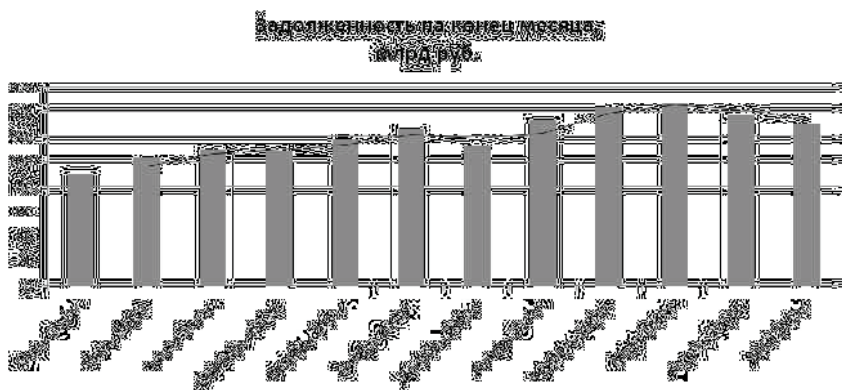


Рис.1. Динамика задолженности на розничном рынке электроэнергии в 2012-2013 гг.

Особое внимание уделим территориальной структуре задолженности. В данном контексте явно можно выделить регионы с высокой и низкой платежной дисциплиной (табл.2, рис.2-3).

Таблица 2. Задолженности на розничном рынке электроэнергии по федеральным округам

Федеральные округа	Среднемесячный объем покупок с 1 января по 31 мая 2013, млрд. руб.	Задолженность на 31.05.2013, млрд. руб.	Прирост в 2013 году, млрд. руб.
Центральный ФО	55,5	36,6	2,4
Северо-Западный ФО	15,2	19,1	3,9
Южный ФО	9,5	13,8	1,7

Северо-Кавказский ФО	3	13,9	1,5
Приволжский ФО	26,5	20,1	3,3
Уральский ФО	13,4	10,1	1,7
Сибирский ФО	14,4	13,5	2,7
Дальневосточный ФО	6,9	3,7	1,2
<i>ВСЕГО</i>	<i>144,3</i>	<i>130,8</i>	<i>18,3</i>

**Среднемесячный объем покупки
с 1 января по 31 мая 2013, млрд. руб.**

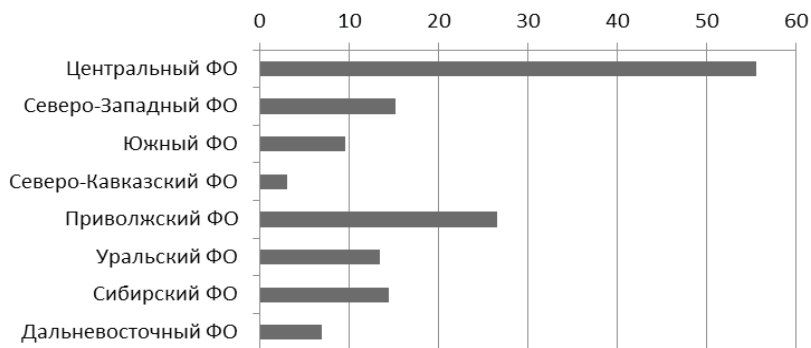


Рис.2. Среднемесячное потребление на розничном рынке электроэнергии в разрезе Федеральных округов (на 31.05.13)

**Задолженность на 31.05.2013,
млрд. руб.**

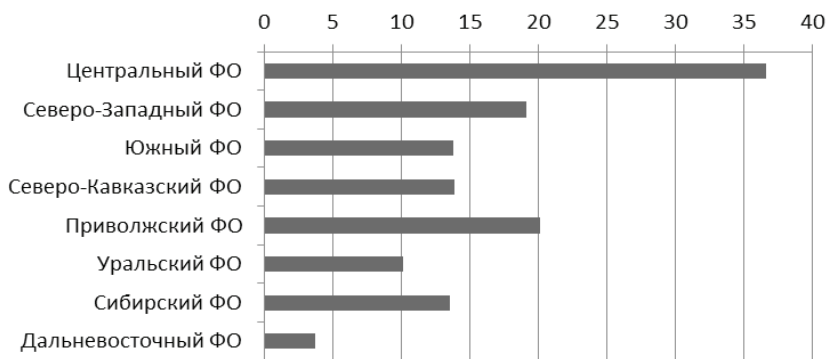


Рис.3. Задолженность на розничном рынке электроэнергии в разрезе Федеральных округов (на 31.05.13)

В качестве федерального округа с низкой платежной способностью отметим Северо-Кавказский, в котором задолженность от общей составляет 11% при потреблении электроэнергии всего лишь 2% от общего показателя. Также к низкой платежной способности относятся Южный и Северо-Западный федеральные округа. Высокая платежеспособность отмечается у Дальневосточного федерального округа, даже при условии что в этом регионе самые высокие тарифы на электроэнергию по России.

В качестве дополнительной оценки задолженности, учитывая территориальную неоднородность заселения, было принято провести оценку масштаба задолженности в соотношении на душу населения (рис.4-5).

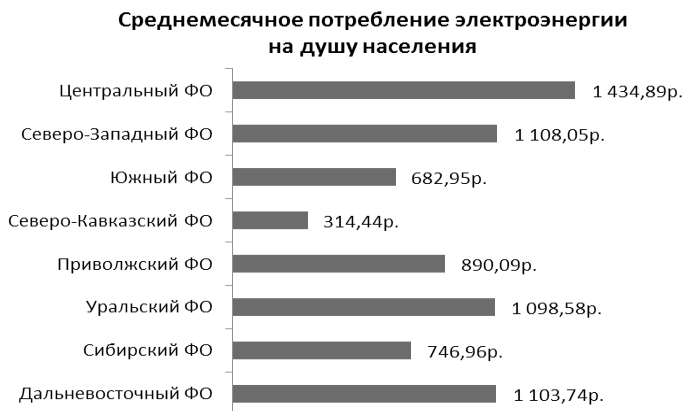


Рис.4. Среднемесячное потребление электроэнергии на душу населения в разрезе Федеральных округов (на 01.04.13, показания численности населения на 01.01.2013)



Рис.5. Задолженность на розничном рынке электроэнергии на душу населения в разрезе Федеральных округов (задолженность на 01.04.13, показания численности населения на 01.01.2013)

При оценке задолженности на душу населения платежеспособность регионов распределяется по другому, хотя лидер (Дальневосточный ФО) и анти лидер (Северо-Кавказский ФО) остались на своих местах. К низкой платежеспособности в этом разрезе относятся также Северо-Западный и Уральский федеральные округа.

Представленные оценки дают нам возможность ознакомиться с показателями одной из основных проблем сбытового рынка электроэнергетики, а именно задолженностью. Безусловно представленные данные носят ознакомительный характер, т.к. фактическая задолженность самого населения составляет лишь 20% от общей задолженности розничного сектора.

Список использованной литературы:

1. Анализ результатов реформы электроэнергетики и предложений по росту ее эффективности. Аналитический доклад Института проблем естественных монополий. – Вести в электроэнергетике № 4, 2013. – С.3-22.

2. Материалы совещаний Федеральной службы по тарифам. - Электронный ресурс. <http://www.fstrf.ru/press/meeting/43>

© И.В. Орлова, 2013

УДК 331

А.В. Палаткина, Степанова Н.И.

Аспирантка 4 года обучения факультета менеджмента
и общественных коммуникаций, 2 канд. экон. наук, доц.

Московский государственный технический
университет гражданской авиации
Г. Москва, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АВИАКОМПАНИЙ

В условиях растущей конкуренции на рынке авиационных перевозок и дефицитного рынка труда, для многих авиакомпаний назревает необходимость совершенствования и развития системы оплаты труда.

Первоначальным, важнейшим фактором эффективности работы любого авиапредприятия является наличие в нем квалифицированного и сплоченного персонала, а также грамотно управляющего руководства. Но этого не достаточно, нужен так же отлаженный механизм (система управления), нацеливающих руководство и исполнителей на достижение общих целей компании. Также необходима более тесная увязка системы оплаты труда с результатами производственной и финансовой деятельности компании, увеличение материальной заинтересованностью персонала в повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Для достижения этих целей авиакомпаниям следует совершенствовать систему оплаты труда персонала на базе ключевых показателей эффективности (КПЭ).

Ключевые показатели эффективности представляют собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как

привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат [2, с. 12]. КПЭ – система оценки, которая помогает организации достигать стратегических и тактических (операционных) целей. Основным фактором успешного внедрения системы ключевых показателей эффективности в авиакомпаниях является ее увязка со спецификой деятельности компании, а также последующая разработка и внедрение системы мотивации персонала на основе внедренной системы КПЭ.

Целью системы ключевых показателей эффективности (КПЭ) является определение уровня достижения целей, которые предупреждают о возможных проблемах с последующей мотивацией работников авиакомпаний.

Основной базой для формирования КПЭ является стратегия авиакомпании. На основании, которой возможно построение «дерева» целей и затем для каждой цели подбирается свой показатель, который будет наиболее полно отражать степень достижения поставленной цели.

Если КПЭ объективны, т.е. цели каждого конкретного работника достижимы и при этом увязаны с задачами компании – они становятся мощным мотивирующим фактором.

Цели должны соответствовать условиям SMART. Это означает, что они должны быть:

- Uspecific – специфичными для организации/подразделения/сотрудника;
- measurable – измеримыми;
- achievable – достижимыми, реалистичными;
- relevant – релевантными (имеющими отношение), соответствующими, важными для сотрудника;
- time-based – основанными на установлении четких сроков выполнения [1, с. 54].

Представляется возможным выделить два подхода к внедрению системы ключевых показателей эффективности в авиакомпаниях.

Первый подход основывается на том, что авиакомпании используют международный опыт применения ключевых показателей эффективности в авиационной отрасли. У компании появляется готовый вариант разработанных КПЭ. Однако существующие авиакомпании могут кардинально отличаться друг от друга. Для одной компании важнее будет получать прибыль, для другой увеличивать объемы перевозок, а международные стандарты вообще не всегда подходят для российских условий.

При втором подходе разрабатываются ключевые показатели эффективности с учетом особенностей функционирования конкретной авиакомпании. В результате разрабатываются КПЭ, которые наиболее полно соответствуют текущим целям, а процесс внедрения системы КПЭ происходит быстро и продуктивно. Обязательным условием использования такого подхода является привлечение всех структурных подразделений компании к разработке самих ключевых показателей.

Поэтому при внедрении системы ключевых показателей эффективности в авиакомпаниях, предлагается применять второй подход, который оказывается наиболее эффективным, так как учитывает специфику авиационной отрасли.

В представленной статье разрабатываются основные принципы, которых необходимо придерживаться при формировании системы КПЭ в авиакомпаниях:

1. Обязательная увязка разработанной системы КПЭ с системой мотивации персонала авиакомпаний. Если этот принцип не будет выполнен, большинство целей не будет достигнуто.

2. Количество КПЭ для каждого работника не должно превышать 10, тогда удельный вес каждого показателя будет не меньше 10%, что приведет к значительному снижению премии при недостижении целей, а также позволит выделить наиболее значимые отраслевые показатели.

3. Система КПЭ обязательно должна включать общие для всей компании показатели (корпоративные), характеризующие экономическую эффективность всей авиакомпании (например, ROIC, EBITDA, EBITDAR, Чистая прибыль, Операционная прибыль). К достижению целей по этим показателям должны стремиться все работники авиакомпаний. А при отрицательном финансовом результате компании, размер премии будет снижен всем без исключения.

4. Система КПЭ обязательно должна включать финансово-экономические показатели работы авиакомпаний (например, Доход на кресло-км (RASK), доход на пассажира-км (Yield), доход на парный рейс [3, с. 60] и т.д.).

5. Система КПЭ обязательно должна включать другие показатели, характеризующие трудовую деятельность, включая исполнительскую, технологическую дисциплину, соблюдение требований систем менеджмента качества (производственные показатели, например Пунктуальность, Безопасность полетов, Процент занятости пассажирских кресел, Исполнительская дисциплина и т.д.).

6. Доля финансовых показателей не должна превышать 40%, максимум 50%, иначе значимость отраслевых показателей уйдет на второй план, что является недопустимым для авиакомпаний.

7. Количество финансовых показателей не должно быть выше 4-5.

8. В системе КПЭ обязательно должен быть разработан такой показатель, невыполнение которого может свести все премирование к 0. Для авиакомпаний таким КПЭ может быть «Безопасность полетов». При наступлении авиационного события размер премии может быть снижен в зависимости от уровня выполнения показателя, а при наступлении авиационного происшествия – премия не выплачивается вообще.

9. При разработке системы КПЭ необходимо исходить не только из стратегических целей авиакомпании, но и необходимо учитывать должностные обязанности, цели и задачи работников производственных подразделений (летный блок, технический блок, обслуживание наземных перевозок и т.д.), а также КПЭ их непосредственных руководителей.

10. При разработке показателей необходимо очень четко подходить к вопросу о распределении ответственности, так как на выполнение одного КПЭ могут влиять работники различных структурных подразделений (например, за выполнение КПЭ «Дефицит командиров воздушных судов» будут отвечать не только работники управления персоналом и работники летных подразделений, так как они осуществляют ввод в строй набранных пилотов).

11. Для каждого разработанного показателя необходимо сразу определить методику его расчета для исключения последующих разногласий, так как расчет специфических отраслевых показателей можно производить с использованием различных подходов.

При соблюдении вышеперечисленных принципов процесс внедрения системы будет более простым, а сама система КПЭ в авиакомпаниях будет более понятна и прозрачна всем работникам.

Система ключевых показателей эффективности (КПЭ) удовлетворяет практически всем условиям мотивации персонала. Каждый работник

самостоятельно управляет процессом решения задач, самостоятельно контролирует, на каком этапе достижения цели он находится, самостоятельно определяет размер своего вознаграждения в зависимости от результатов своей работы.

Соблюдение выше разработанных принципов поможет на практике реализовать и внедрить систему мотивации на основе КПЭ в авиакомпаниях, а также сделать ее более объективной, более совершенной и использовать в работе на долговременной основе.

Список использованной литературы:

1. **Ветлужских Е.** Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методика. Практика. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 148 с.
2. **Клочков А.К.** КРП и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010. – 160 с.
3. **Окулов В.М., Полубояринов М.И., Курочкин Е.П., Акимова Н.Ф., Дубинина В.Г.** Эффективность пассажирских перевозок. – М.: Авиабизнес, 2008. – 208 с.

© А.В. Палаткина, Н.И. Степанова, 2013

УДК 657

Л.А. Парамонова

доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», к.э.н.
Поволжский государственный университет сервиса
г. Тольятти, Российская Федерация

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ПРОЦЕДУРЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Действующая система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России, регламентированная федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г., включает стандарты бухгалтерского учета экономического субъекта. Стандарты экономического субъекта предназначены для упорядочения организации и ведения бухгалтерского учета[1]. Отдельно, закон № 402-ФЗ требует формирования учетной политики, которая оформляется отдельным документом. По нашему мнению, в законодательном акте недостаточно разграничены функции учетной политики и стандартов бухгалтерского учета экономического субъекта. Наиболее рациональным для субъектов предпринимательства является включение бухгалтерской учетной политики в состав стандартов экономического субъекта в виде отдельного документа, наряду со стандартами по функционированию системы управленческого и налогового учета. Именно интегрированная система учета, включающая подсистемы бухгалтерского (финансового), управленческого и налогового учета является наиболее эффективной с позиции организации учетной системы современного экономического субъекта. Стандартизация учетных правил для целей бухгалтерского (финансового) и налогового учета основывается на системе законодательных и нормативных регулятивов, чего

нельзя сказать об управленческом учете. Создание подсистемы управленческого учета инициируется собственниками или руководством организации, на которых и возлагается регламентация данных учетных процессов.

Регламентация процесса управленческого учета – осуществляется как на этапе разработки и внедрения учетной подсистемы, так и в процессе функционирования уже внедренной подсистемы.

Первоначально при планировании проекта по постановке управленческого учета нужно обязательно предусмотреть этап, в ходе которого необходимо будет разработать и апробировать регламент управленческого учета.

Основные функции регламентов в управленческом учете:

- стандартизация учетного процесса;
- организация прозрачной системы учета;
- распределение функциональных обязанностей и ответственности между субъектами управленческого учета;
- обеспечение своевременной подготовки управленческих отчетов;
- организация внутреннего управленческого контроля исполнения регламента.

При создании регламентирующих документов подсистемы управленческого учета необходимо в качестве базовых компонентов использовать основные аспекты бухгалтерской учетной политики: организационный, технический и методический. Именно данный формат регламентов, на наш взгляд, является наиболее приемлемым в современных условиях функционирования экономических субъектов (рис.1).

Стандарты управленческого учета экономического субъекта		
Организационный стандарт	Технический стандарт	Методический стандарт

Рис. 1. Структура стандартов управленческого учета экономического субъекта

Организационный стандарт управленческой учетной политики определяет общие положения функционирования учетной подсистемы, включает цели, миссию, основных пользователей, понятийный и категорийный аппарат, применяемые правовые регулятивы. В данном стандарте определяется место и роль подразделения ответственного за ведение управленческого учета, его состав и требования к квалификации, мера ответственности, порядок взаимодействия подразделения с другими структурными единицами, состав и соподчиненность отдельных учетных подразделений и работников.

Отдельным подразделом организационного стандарта регламентируется деятельность бюджетно-финансовая структура, с выделением центров ответственности и формируемых бюджетов, определение перечня центров финансовой ответственности. Перечень центров финансовой ответственности зависит от организационных, технологических и ряда других особенностей организации, а также целей управленческого учета. В зависимости от полномочий и ответственности руководителей структурной единицы она может быть центром затрат, центром доходов, центром прибыли,

центром инвестиций. Для каждого центра ответственности в управленческой учетной политике должны быть определены цели и задачи, в том числе и учетные, то есть какая информация, с какой периодичностью, куда и кем должна предоставляться.

Технический стандарт управленческой учетной политики определяет способы регистрации и обработки информации управленческого учета, формы первичных документов, порядок документооборота, формы управленческой отчетности, организацию защиты управленческой информации и сроки ее архивирования. Для каждого центра ответственности необходимо разработать состав ключевых показателей, характеризующих эффективность его деятельности, а также регламент сбора и обработки информации. При разработке методики составления и обработки отчетности требуется взвешенный подход к определению периодичности и сроков подачи управленческой отчетности, количества представляемых данных, их формата. Каждое предприятие разрабатывает управленческую отчетность, ориентируясь, прежде всего, на свои потребности в управленческой информации.

Особого внимания требует порядок взаимодействия финансовой и управленческой бухгалтерии как следствие формирования рабочего плана счетов управленческого учета. Значимым при формировании технического стандарта управленческой учетной политики является разработка классификаторов и кодификаторов управленческого учета. Классификаторы управленческого учета определяют и группируют различные объекты управленческого учета с целью их однозначной трактовки. Каждой классификационной группе объектов (виды выпускаемой продукции, группы реализуемых товаров, центры ответственности и т.п.) присваиваются определенные коды. Классификаторы и кодификаторы играют важную роль и при автоматизации управленческого учета и оказывают непосредственное влияние на скорость передачи информации.

Методический стандарт управленческой учетной политики раскрывают способы и приемы ведения управленческого учета экономическим субъектом. Методика управленческого учета включает производственный учет, бюджетирование, управленческий анализ и контроль. Основными компонентами производственного учета являются: способы оценки используемых активов, незавершенного производства, обязательств, признаки классификация затрат, методы учета затрат и калькулирования себестоимости, модели формирования себестоимости, способы распределения косвенных расходов, методы формирования цен и другие. Процедуры бюджетирования базируются на выделении центров ответственности, разработки структуры генерального бюджета, утверждения порядка и сроков представления частных бюджетов (операционного, финансового).

Управленческий анализ включает определение, мониторинг и оценку системы показателей, характеризующих деятельность экономического субъекта и необходимых для ее планирования, прогнозирования и диагностики. Управленческий анализ неразрывно связан с управленческим контролем, нацеленным на соблюдение установленных внутрикорпоративных стандартов, предотвращение негативных тенденций в деятельности экономического субъекта, минимизацию предпринимательских и налоговых рисков.

Организационные, технические и методические стандарты должны быть представлены в едином внутреннем стандарте бухгалтерского учета экономического субъекта - управленческой учетной политики.

Управленческая учетная политика – представляет собой совокупность организационного, технического и методического стандартов учета, регламентированных собственниками (исполнительным органом) экономического субъекта, с учетом осуществляемых видов экономической деятельности, организационной и управленческой структуры экономического субъекта.

Таким образом, регламентация и стандартизация учетных процедур управленческого учета является действенным инструментом управления. Процесс стандартизации управленческого учета, выраженный в формате учетной политики, заключается в упорядочении и рационализации получения и использования учетной информационной совокупности, отражающей деятельность экономического субъекта и удовлетворяющей информационные потребности ее пользователей.

Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер.закон № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. // КонсультантПлюс

© А.Л. Парамонова, 2013

УДК 330

Н.Г. Пасашкова

магистр 2 курса экономического факультета
Государственный авиационный технический университет
г.Уфа, Российская Федерация

ЗНАКИ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ

В наш современный век, век огромного количества научных открытий и изобретений все чаще происходит нарушение прав субъектов предпринимательской деятельности, поэтому им нужно стремиться к индивидуализации своих товаров и услуг. Экономическая жизнь невозможна без них, поскольку они являются важным средством идентификации новых товаров и производителей.

Переход России к частной собственности повлек за собой создание правовых баз, направленных на охрану и защиту интеллектуальной деятельности. Но реализации такой защиты на практике почти не было. Авторы и изобретатели редко обращались в органы защиты, чтобы на законных основаниях зарегистрировать продукцию своей деятельности. Поэтому было очень много «авторского» воровства.

В России постепенно стали больше уделять внимания законам об охране интеллектуальной собственности, появились средства индивидуализации.

В соответствии с действующим российским законодательством к средствам индивидуализации относятся: фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, а также наименования мест происхождения товаров.

Фирменные наименования и коммерческие обозначения служат для индивидуализации участников гражданского оборота, а товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров – для индивидуализации товаров и/или услуг.

Фирменное наименование и товарный знак (торговая марка) являются самостоятельными средствами индивидуализации участников гражданского

оборота, но практически никаких существенных различий между ними не проводят, поэтому это приводит к нарушению собственных или чужих интересов.

Каждая коммерческая организация, которая хочет получить прибыль, старается выделить свою продукцию из массы аналогичных товаров, придавая ей необычную форму, упаковку, особые свойства, проводя рекламные кампании и т.д. При этом юридическое лицо приобретает деловую репутацию, заключает долгосрочные договоры. Юридическое лицо индивидуализирует себя, используя фирменное наименование и товарный знак. Однако неправильное определение их правовой природы, незнание различий между ними может привести к неправильным способам их использования и защиты и, следовательно, ущемлению собственных прав. Поэтому умение разграничить товарный знак и фирменное наименование помогает участникам рынка реализовать и впоследствии защитить те исключительные права, которые предоставил им законодатель в отношении объектов промышленной собственности.

Наименование места происхождения товара – это название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или людскими факторами либо природными условиями и людскими факторами одновременно.

Наименованиями места происхождения товаров являются словесные обозначения, состоящие или только из названий географических объектов или из названий географических объектов и указаний на видовое (родовое) обозначение товара.

Наименование места происхождения товара может быть зарегистрировано только в отношении товара с особыми свойствами, отличающими данный товар от аналогичных товаров, местом производства которого является определенный географический объект. Особые свойства характеризуются для этого объекта климатическими, геологическими или иными природными условиями, наличием в географическом объекте исходного сырья. Например, в отношении минеральных вод зарегистрированы обозначения «Нарзан».

Особые свойства могут быть обусловлены наличием в данном месте людей, способных изготавливать товар традиционным способом. Например, в отношении кружевных изделий зарегистрировано обозначение «Вологодские кружева».

Не может быть зарегистрировано в качестве наименования места происхождения товара обозначение, являющееся названием географического объекта или содержащее такое название, но вошедшее в РФ во всеобщее употребление как обозначение товара определенного вида, не связанное с местом его изготовления (например, голландский сыр).

Владельцами права на наименование места происхождения товара могут являться не только юридические, но и физические лица. Они должны находиться в том географическом объекте, название которого используется в качестве наименования места происхождения товара.

Подача заявки на регистрацию наименований места происхождения товаров и предоставление права пользования уже зарегистрированным наименованием, ее рассмотрение производится в Федеральном институте промышленной собственности Роспатента по патентам и товарным знакам в соответствии с Законом о товарных знаках и специальными правилами.

Использование наименования места происхождения товара считается применением его на товаре, упаковке, в рекламе, проспектах, счетах, бланках

и иной документации, связанной с введением товара в хозяйственный оборот. Не допускается использование зарегистрированного наименования места происхождения товара лицами, не имеющими свидетельства, даже если при этом указывается подлинное место происхождения товара, а также использование сходного наименования места происхождения товара, способного ввести потребителей в заблуждение относительно места происхождения и особых свойств товара.

Обладатель свидетельства не вправе предоставлять лицензии на пользование наименованием места происхождения товара другим лицам.

У нас много говорится о защите авторских прав, но мало что реализуется на практике.

Это очень затяжной и нудный процесс, когда приходится доказывать, что именно это твоё изобретение, поэтому адвокаты с неохотой берутся за такие дела.

Индивидуализация продукции очень необходима, чтобы в условиях усиливающейся конкуренции потребители могли получать качественный лицензионный товар, были уверены, что деньги вложены в стоящее дело.

Производитель не может дать качественную гарантию на то, что он производит или реализует. Практически вся продукция максимально служит только тот временной интервал, на который дана гарантия.

Это представляет серьёзную угрозу экономической безопасности страны, усиливает теневой сектор экономики, уменьшает налоговые платежи в бюджет.

Это подрывает авторитет России. Поэтому этому вопросу в ГКРФ надо уделять больше внимание, индивидуализируя продукцию страны, которая характеризует её на мировом рынке.

Инновационный путь развития, к которому стремится наше государство, практически невозможен без творческой деятельности. Кроме богатой сырьевой базы, которая, к сожалению, не бесконечна, именно творческая деятельность может повысить уровень развития нашей страны, выдвигая её на одну ступень с ведущими странами мира.

© Н.Г.Пасашкова, 2013

УДК 336.221

С. В. Пелькова

доцент кафедры учёта и налогообложения

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права
г.Тюмень, Российская Федерация

Н.В. Коротаева

студентка 5 курса экономического факультета

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права
г.Тюмень, Российская Федерация

РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Каждый город, район, область имеют экономическую значимость для страны. Тюменская область играет одну из ведущих ролей в развитии и поддержании

стабильного положения российской экономики. Здесь добывается весомая доля газа и нефти. Вместе с тем топливная промышленность даёт толчок для развития и других отраслей. Тюменская область является основным каналом поступления налогов и сборов в бюджетную систему.

Бюджет Тюменской области в большей степени зависит от поступления налоговых доходов, насколько эффективно и справедливо законодательство налогообложения страны от этого в большей степени и зависит экономическая стабильность регионов. Согласно ст.6 БК РФ бюджет - это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Доходы бюджета – это поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета [2, с. 18]. В табл. 1 рассмотрим структуру и динамику налоговых доходов в консолидированном бюджете Тюменской области за 2010-2012 гг. и по состоянию на 01.09.2013 г.

Таблица 1

Структура и динамика налоговых доходов по их группам в консолидированном бюджете Тюменской области за 2010-2012 гг. и по состоянию на 01.09.2013 г.

Показатель	2010 год		2011 год		2012 год		01.09.2013 год	
	сумма, тыс.руб.	уд. вес. %	сумма, тыс.руб.	уд. вес. %	сумма, тыс.руб.	уд. вес. %	сумма, тыс.руб.	уд. вес. %
Налоговые доходы, всего в т.ч.:	67 156	100	133 765	100	93 867	100	47 547	100
федеральные	61 454	92	125 950	94	86 686	92	41 853	88
региональные	4 513	6	4 600	4	5 896	6	4 703	10
местные	1 191	2	914	2	1 284	2	989	2

*Источник составлен на основании данных ФНС на сайте www.nalog.ru.

Проводя анализ, можно отметить рост показателей налоговых доходов с 2010 г. по 2011 г., а вот в 2012 г. снижение поступления. Стабильность поступлений приходится на долю налоговых доходов от федеральных налогов и сборов (более 90 %). Также можно заметить, показатель местных налогов остается без изменений, стабильно равен 2% от всех налоговых доходов [4].

Рассмотрим более подробно и проведем сравнительный анализ поступления налогов, которые в большей степени влияют на увеличение налоговых доходов бюджета. В табл. 2 представлен сравнительный анализ поступления налогов в бюджет Тюменской области за период 2010-2012 гг. и по состоянию на 01.09.2013 г.

Бюджет Тюменской области растёт, причём в большей части за счёт поступления налога на прибыль. Данный налог в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличился на 20 804 тыс. руб. и составил 70 665 тыс. руб. Сравнивая 2012 г. и 2011 г., необходимо отметить снижение налога на 3245 тыс. руб. до уровня 67 420 тыс. руб. [4]. Причинами сокращения сбора данного налога являются изменения в налоговом законодательстве, а именно в порядке начисления амортизации, снижение прибыли нефтегазовых компаний в связи с увеличением расходов на приобретение лицензионных участков, а также с

низким стимулированием инвестиционной деятельности предприятий. На данный момент в Тюменской области развивается животноводство и сельское хозяйство, а предприятия сельхозпереработки остаются без движения. Также необходимо восстановить работу Заводоуковского спиртового завода, который принесет не малый доход в бюджет области. Помимо этого в ближайшей перспективе в г.Тюмени готовиться к открытию крупнейший металлургический завод, налоговые поступления которого по прогнозам должны составить около 700 млн.руб., но это всего 0,5% от бюджета Тюменской области.

Таблица 2

Динамика поступления налогов в бюджет Тюменской области за период 2010-2012 гг. и по состоянию на 01.09.2013 г., тыс. руб.

Налоги	2010 г.	2011 г.	2012 г.	01.09.2013 г.
Налог на прибыль	49 860	70 664	67 419	24 957
НДС	515	786	1 062	1 531
НДФЛ	17 210	19 462	22 047	17 216
Налог на имущество	5 693	4 893	7 181	5 693
Транспортный налог	1 027	502	778	333

*Источник составлен на основании данных ФНС на сайте www.nalog.ru.

Сокращение трансфертов оставили без поддержки Тюменскую область. В связи с этим необходимо на федеральном уровне пересмотреть налоговую политику страны и решить проблему структурно технической модернизации экономики и равномерного распределения отраслевых и региональных производственных сил, учитывая опыт таких зарубежных стран как Канада, Германия, которая считается страной ушедшей от теневой экономики.

Также необходимо отметить стабильный рост поступлений НДС: за анализируемый период происходит увеличение данного налога на 1016 тыс. руб. В основном на это влияет повышение налоговых вычетов по НДС [5].

Одним из основных источников налоговых доходов бюджета Тюменской области является НДФЛ. Поступления от данного налога за анализируемый период значительно увеличиваются. Так налог в 2012 г. составил 22047 тыс. руб., что превышает уровень 2010 г. на 4837 тыс. руб. [3]. Повышение собираемости НДФЛ связано в основном с ростом фонда заработной платы и других доходов населения области, с открытием крупных предприятий и увеличением рабочей силы.

Поступление налога на имущество за прошедшие периоды нельзя назвать стабильными, так как, просматривая динамику поступлений, можно заметить резкий рост налога в 2012 г. (увеличение налога по сравнению с прошлым годом составило 2287 тыс. руб.). На положительную динамику во многом повлияли мероприятия в области совершенствования администрирования налогообложения имущества физических и юридических лиц. Прежде всего, причиной роста собираемости данного налога стало внесение изменений в законодательство РФ о налогах и сборах, а именно:

- изменение порядка информационного обмена сведениями, необходимыми для исчисления земельного и транспортного налогов, налога на имущество физических лиц. С 1 января 2011 г. в Налоговом кодексе РФ для всех органов, учреждений, организаций и должностных лиц, за исключением органов ЗАГС

(для органов ЗАГСа - с 1 января 2013 г.), введена обязанность предоставления налоговым органам сведений, необходимых для исчисления налогов, в электронном виде;

- отмена авансовых платежей по земельному и транспортному налогу гражданам;

- введение единой формы налогового уведомления, которая позволила не только проинформировать граждан о всех налоговых обязательствах в рамках одного документа, но и существенно сократить затраты федерального бюджета на формирование и рассылку налоговой корреспонденции;

- разработка формы заявления для обращения налогоплательщиков - физических лиц в налоговые органы в случае выявления ими в налоговом уведомлении недостоверной информации о принадлежащем им имуществе (объектах недвижимости, транспорте), и др. [1, с. 23].

Следует отметить, что в 2012 г. по сравнению с 2010 г. отмечается снижение собираемости транспортного налога на 249 тыс. руб. Это связано с внесением поправок в Налоговый кодекс, снижающих базовую ставку транспортного налога в два раза и предоставляющие субъектам Федерации (в том числе Тюменской области) право обнулить ставку для автомобилей мощностью менее 150 лошадиных сил.

Рассмотрев динамику поступления доходов в бюджет Тюменской области, видно, что экономика региона не находится в точке стабильности. Так как происходит продолжение проводимой на федеральном уровне налоговой реформы, направленной, с одной стороны, на последовательное снижение налогового бремени на экономику, а с другой - на централизацию доходов в федеральном бюджете, так и происходит определяющее влияние на поступление налоговых доходов в консолидированный бюджет.

Рекомендуется, чтобы целями совершенствования бюджетного процесса и бюджета в Тюменской области стали:

- усиление эффективности налогового стимулирования предприятий и организаций сферы материального производства, внедряющим перспективные проекты, введением льготного режима налогообложения, что, в свою очередь, благоприятно скажется на развитии региона;

- продолжение поэтапного внедрения бюджетирования, ориентированного на результат;

- принятие законодательных актов уровня региона с целью более тесной увязки бюджетного и социально-экономического планирования на уровне области и муниципальных образований;

- продолжение практики формирования резервного фонда Тюменской области в целях покрытия планируемого бюджетного дефицита, особенно на 2014 г. в связи с окончанием поступлений в бюджет компенсационных платежей из федерального бюджета, обусловленных централизацией на федеральном уровне налога на добычу полезных ископаемых.

Таким образом, несмотря на то, что поступление в бюджет некоторых налогов выросло, этого явно не достаточно для экономической стабильности, так как основной источник дохода - налог на прибыль резко снизился из-за изменений в законодательстве. Бюджет Тюменской области значительно сократился и в связи с тем, что доходы от уплаты налога на добычу полезных ископаемых по нефти и газовому конденсату с 2010 г. полностью поступают в федеральный бюджет.

Федеральному бюджету необходимо, урегулировать повышение трансфертов в Тюменскую область и решить проблему структурно технической модернизации. Области, в свою очередь, необходимо создать благоприятную среду для инвесторов, и сдвинуть с мертвой точки замороженные предприятия, направить все усилия для скорейшего открытия планируемых предприятий, тем самым принести бюджету новые свободные вакансии и повышение НДФЛ, а также рост налога на прибыль.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Текст]: принят Государственной Думой 19 июля 2000 г. - М.: Эксмо, 2013. - 768 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой 17 июля 1998 г. – М.: Эксмо, 2013. – 240 с.
3. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации №1-НМ за 2010 – 2012 гг. - [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.r72.nalog.ru/>
4. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации №1-НМ за 2010 – 2012 гг. - [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>
5. Сведения о поступлении налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему на 01.09.2013 года/ - [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>

© С.В. Пелькова, Н.В. Коротаева, 2013

УДК 336.221

С. В. Пелькова

доцент кафедры учёта и налогообложения
Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права
г.Тюмень, Российская Федерация

Ю. В. Кожедубова

студентка 5 курса экономического факультета
Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права
г.Тюмень, Российская Федерация

ПОРЯДОК ПОСТРОЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И АНАЛИЗ ЕГО НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

Сущность консолидированного бюджета состоит в том, что он является источником информации и при этом не утверждается в законодательном порядке. Консолидированный бюджет РФ публикуется в ежегодном сборнике государственного комитета статистики РФ «Российский статистический ежегодник».

В настоящее время основным источником формирования консолидированного бюджета РФ являются налоги сборы (по данным Министерства финансов консолидированный бюджет РФ за 2012 г. на 62,8% состоит из налоговых поступлений) [3]. Необходимо помнить о том, что не все налоги поступают в федеральный бюджет, часть их них направляется в консолидированные бюджеты субъектов РФ.

Объём налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ не зависит напрямую от количества налогов, а как следствие – налоговой нагрузки. Как показывает практика, объём налоговых поступлений в большей степени связан с уровнем собираемости налогов, который повышается за счёт своевременной и полной уплаты налоговых платежей. Необходимо сказать о том, что эффективность планирования части бюджета, которую занимают налоговые поступления, достаточно высокая, так как сам объект бюджетирования, то есть налоги и сборы, поступающие в консолидированный бюджет, достаточно управляем, стабилен и предсказуем.

Проводя анализ налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ, сравнить объём платежей можно по нескольким аспектам. Одним из них является сравнительный анализ общего объёма поступлений налогов в бюджет за 2010 – 2012 гг. В табл. 1 представлены объёмы поступлений, администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет РФ.

Таблица 1

Объём налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ*

Год	Общий объём налоговых поступлений, млрд. руб.	Отклонение от прошлого года	
		абсолютное, млрд.руб.	относительное, %
2010	7 696,0	-	-
2011	9 720,0	2 024,0	126,3
2012	10 959,3	1 239,3	112,8

*Источник: составлено автором на основании данных налоговой аналитики официального сайта ФНС [2]

Проанализировав объёмы налоговых поступлений в консолидированном бюджете РФ за 2010-2012 гг., можно сделать вывод о том, что объём поступающих в бюджет налогов растёт с каждым годом. Ранее было сказано, что в первую очередь увеличение объёма налоговых доходов зависит от улучшения собираемости налогов, своевременной и полной уплаты. В 2011 г. в консолидированный бюджет РФ зачислено 9720,0 млрд. руб., что на 204 млрд. руб. или на 2,6% больше поступлений 2010 г., но меньше на 1239,3 млрд. руб. или на 12,8%, чем поступило за 2012 г. Таким образом, видно, что за весь анализируемый период рост налоговых доходов составил 3263,3 млрд. руб. (или 42,4%).

Говоря об анализе доходов консолидированного бюджета РФ, администрируемых ФНС России, необходимо сказать о структуре и динамике доходов бюджета в зависимости от видов поступлений (табл. 2).

Таблица 2

Структура и динамика доходов консолидированного бюджета РФ*

Вид поступления	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2010 г.	
	объём, млрд. руб.	доля в общем объёме поступлений, %	объём, млрд. руб.	доля в общем объёме поступлений, %	объём, млрд. руб.	доля в общем объёме поступлений, %	абсолютное, млрд. руб.	относительное, %
Неналоговые поступления всего, в т.ч.:	4440,0	36,6	5554,2	36,4	6478,2	37,2	2201,8	0,0

доходы от ВЭД	3227,7	26,6	4664,7	30,5	4962,7	28,5	1735,0	153,8
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	679,7	5,6	380,1	2,5	836,6	4,8	159,9	123,1
платежи за пользование природными ресурсами	77,6	0,6	89,6	0,6	132,9	0,8	55,3	171,3
доходы от оказания платных услуг государства	209,7	1,7	136,7	0,9	167,6	1,0	121,5	363,6
доходы от продажи материальных и нематериальных активов	131,2	1,1	172,4	1,1	286,3	1,6	155,1	218,2
безвозмездные поступления	114,1	0,9	110,7	0,7	92,1	0,5	-22,0	80,7
Налоговые поступления всего, в т.ч.:	7696,0	63,4	9720,0	63,6	10959,3	62,8	3263,3	0,0
НДФЛ	1790,0	14,7	1995,0	13,1	2189,0	12,6	399,0	122,3
налог на прибыль	1774,0	14,6	2270,0	14,9	2537,0	14,5	763,0	143,0
НДПИ	1406,0	11,6	2043,0	13,4	2407,0	13,8	1001,0	171,2
НДС	1329,0	11,0	1753,0	11,5	1803,0	10,3	474,0	135,7
имущественные налоги	628,0	5,2	678,0	4,4	759,0	4,4	131,0	120,9
акцизы	441,0	3,6	604,0	4,0	791,0	4,5	350,0	179,4
остальные налоги	328,0	2,7	377,0	2,5	473,3	2,7	145,3	144,3
Доходы, всего:	12136,0	100,0	15274,2	100,0	17437,5	100,0	5301,5	143,7

*Источник: составлено автором на основании данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [4]

Из данных, представленных в таблице, видно, что большая часть доходов консолидированного бюджета состоит из налоговых поступлений. В 2010 г. налоговые доходы составили 63,4 % доходов бюджета, в 2011 г. – 63,6%, в 2012 г. – 62,8%, тогда как неналоговые поступления – 36,6%, 36,4%, 37,2% соответственно. Большая часть неналоговых доходов состоит из поступлений от внешнеэкономической деятельности. Так, в 2010 г. они равнялись 3227,7 млрд. руб., что составило 26,6% всех поступлений, в 2011 г. – 4 664,7 млрд. руб. (30,5%), а в 2012 г. – 4 962,7 (28,5%). Так же достаточное пополнение бюджета происходит за счёт доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, а именно: в 2010 г. от таких доходов поступило 679,7 млрд. руб., в 2011 г. – 380,1 млрд. руб., а в 2012 г. – 836,6 млрд. руб. На третьем месте среди неналоговых поступлений стоят доходы от оказания платных услуг государства. В 2010 г. доля доходов бюджета от таких поступлений составила 1,7%, в 2011 г. – 0,9%, в 2012 году – 1%. Наименьшее пополнение доходной части бюджета происходило за счёт поступлений таких видов неналоговых доходов, как платежи за пользование природными ресурсами, доходы от продажи материальных и нематериальных активов и безвозмездные поступления [4].

Проведя анализ структуры налоговых доходов консолидированного бюджета,

можно сделать ряд выводов. Во-первых, в 2010 г. наибольший объём поступлений в консолидированный бюджет РФ составил НДС, равный 1790 млрд. руб. (23% в общей сумме поступлений). В 2011 и 2012 гг. лидирующее положение по количеству поступлений занял налог на прибыль, составивший 2270 млрд. руб. (23%) и 2537 млрд. руб. (22%) соответственно. Во-вторых, доля НДС в общем объёме налоговых доходов возрастала ежегодно в течение трех лет с 18% до 23%. В-третьих, относительно равномерно увеличивались поступления НДС, о чём свидетельствует доля в общем объёме, которая в 2010 и 2012 гг. равнялась 17%, а в 2011 г. – 18%. В-четвертых, наименьшее поступление за анализируемый период отмечалось по имущественным налогам, акцизам и остальным налогам. Доля имущественных налогов была относительно неизменна – в 2010 и 2012 гг. – 8%, в 2011 г. – 7%. Объём акцизных поступлений за 2010-2012 гг. возрос с 441 млрд. руб. до 791 млрд. руб. Доля остальных налогов с каждым годом снижалась, при этом в 2010 г. она составляла 5%, в 2011 г. – 4%, в 2012 г. – 3%.

Сделав анализ динамики поступлений конкретных налогов в консолидированный бюджет РФ, можно сделать вывод о том, что самый большой показатель по налогу на прибыль наблюдается в 2012 г. (2537 млрд. руб.). По сравнению с 2011 г. объём платежей по данному налогу вырос на 267 млн. руб. или на 11,8%, а в 2011 г. налоговые поступления выше, чем в 2010 г. на 496 млн. руб. (или на 28,0%). В 2011 г. НДС составил 1995 млрд. руб., что на 205 млн. руб. или на 11,5% больше поступлений 2010 г., но на 194 млн. руб. (9,7%) меньше данных за 2012 г. За весь анализируемый период объём доходов от НДС вырос на 1001 млрд. руб. (71,2%). В частности в 2011 г. НДС поступило на 637 млн. руб. (45,3%) больше, чем в 2010 г., а в 2012 г. по сравнению с 2011 г. собираемость налога увеличилась на 364 млн. руб. или на 18,8%. Ежегодный рост поступлений НДС связан с повышением цен на нефть, которая на конец 2010 г. составляла 92,2\$, на конец 2011 г. – 107,5\$, на конец 2012 г. – 108,9\$ [2]. Поступление НДС в 2011 г. больше, чем в 2010 г. на 424 млн. руб. или на 31,9%, но меньше, чем в 2012 г. на 50 млн. руб. или на 2,85%. Имущественных налогов в консолидированный бюджет в 2012 г. поступило 759 млрд. руб., что на 81 млн. руб. (12,0%) больше, чем в 2011 г. и на 131 млн. руб. (20,9%) больше поступления в 2010 г. Сравнительно небольшое увеличение имущественных налогов связано с изменением срока уплаты налога на имущество физических лиц, а как следствие, со снижением поступлений от данного налога [2]. Увеличение поступлений акцизов в бюджет сравнительно равномерно. В 2010 г. они равнялись 441 млрд. руб., что меньше поступлений 2011 г. на 163 млн. руб. или на 37,0%, разница между акцизами 2011 и 2012 гг. составила 187 млн. руб. (31,0%) при увеличении поступлений в 2012 г. Основными источниками формирования акцизных поступлений являются акцизы на нефтепродукты, на табачную продукцию и на пиво [2]. Остальные налоги в консолидированный бюджет в 2012 г. поступили в сумме 473,3 млрд. руб., при этом в 2011 г. их величина составила на 96,3 млн. руб. или 25,5% меньше, но больше, чем в 2010 г. на 49 млн. руб. (14,9%).

В рамках анализа налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ необходимо рассмотреть налоговые поступления по состоянию на 1 сентября 2013 г. Общий объём налоговых доходов за данный период составил 5432 млрд. руб. В табл. 3 представлена структура доходов консолидированного бюджета РФ за 9 месяцев 2013 г. по отдельным видам налогов.

**Структура доходов консолидированного бюджета
по состоянию на 1 сентября 2013 г.***

Налоговые поступления	Объём, млрд. руб.	Доля в общем объёме налоговых поступлений, %
Всего, в т.ч.:	3061,5	100,0
НДФЛ	1 118,8	20,6
Налог на прибыль	995,2	18,3
НДПИ	1 251,8	23,0
НДС	978,7	18,0
Имущественные налоги	406,0	7,5
Акцизы	444,3	8,2
Остальные налоги	237,3	4,4

*Источник: составлено автором на основании информационно-аналитического раздела официального сайта Министерства финансов РФ [3]

Проанализировав структуру доходов консолидированного бюджета за 9 месяцев 2013 г., можно сделать вывод о том, наибольший вес в общем объёме налоговых поступлений имеет НДПИ (23,0%). Вторым по величине налогом является НДФЛ, за счёт него в консолидированный бюджет РФ поступило 1118, 8 млрд. руб., что составляет 20,6% от всех налоговых поступлений за этот период. Объём налога на прибыль, уплачиваемого в консолидированный бюджет РФ, составил 995,2 млрд. руб. или 18,3% от общего объёма налоговых поступлений. Доля уплаченного в бюджет НДС равняется 18,0% при абсолютном поступлении в 978,7 млрд. руб. Поступления в консолидированный бюджет РФ имущественных налогов составили 406 млрд. руб. или 7,5% от общей величины налоговых доходов. Акцизов за данный период в бюджет собрано 444,3 млрд. руб., при этом их доля в общем объёме налоговых поступлений составила 8,2%. Сумма остальных налогов равняется 237,3 млрд. руб. (или 4,4% от общего объёма налоговых поступлений).

Подводя итог, стоит напомнить о том, что доходная часть консолидированного бюджета РФ состоит как из налоговых, так и из неналоговых поступлений. При этом большую часть доходов составляют поступления, администрируемые ФНС России. Но и неналоговые поступления играют немаловажную роль в пополнении бюджета государства, в особенности доходы от внешнеэкономической деятельности.

Список использованной литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (в ред. от 23.07.2013 № 250-ФЗ) // Издательство «Прогресс», 2013. – 172 с.
2. Налоговая аналитика [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. – Режим доступа: URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
3. Информационно-аналитический раздел [Электронный ресурс]: официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: URL: http://info.minfin.ru/kons_doh.php

4. Консолидированный бюджет РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm

© С.В. Пелькова, Ю.В. Кожедубова, 2013

УДК 65-658

А.А. Пучнина, преподаватель
Н.В. Иванова, преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ
(Липецкий филиал)

БЕНЧМАРКИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях современной рыночной экономики конкуренция приобретает широкомасштабный характер, и основной целью большинства компаний становится достижение общемировых стандартов. Общепринятым является то, что «бенчмаркинг» - один из лучших методов для установления соответствия целей компании требованиям мирового рынка.

Концепция бенчмаркинга зародилась в еще конце 50-х годов, когда японские специалисты посещали ведущие компании США и Западной Европы с целью изучения и последующего использования их опыта. В Японии понятие «бенчмаркинг» соотносится со словом «dantotsu», что означает «усилие, беспокойство, заботу лидера о том, чтобы стать еще лучшим».

Сам термин «бенчмаркинг» появился еще в начале 70-х годов прошлого века в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). Сегодня существуют различные определения понятия «бенчмаркинг». Например, этот термин может трактоваться следующим образом: «Бенчмаркинг - это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов или тех компаний-лидеров» [3, с. 202]. Также под бенчмаркингом понимают анализ конкретных приемов, заимствование выгод, полученных на основе анализа опыта других компаний, и использование в собственной компании самых лучших приемов. [1, с. 126]. А вот перевод английского термина «benchmarking» дословно переводится как «каменная скамейка». В качестве примера можно привести следующее сравнение: на вершине горы, хорошо всем видной, две каменные плиты установлены на ребро и слегка отодвинуты друг от друга. Сверху на них положена третья плита. Получилась каменная скамейка. Данный пример – некое сравнение с эталоном. Такая идея нашла широкое применение в экономике.

Зарубежные ученые дают следующее определение бенчмаркингу: «бенчмаркинг - это 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».

Большинство специалистов придерживается мнения, что бенчмаркинг - изучение и внедрение методов управления других, успешно работающих

с помощью организаций, путем сравнения с ними после проведения SWOT-анализа, в частности выявление слабых сторон своей организации [2, с. 51].

Конечно, сравнение результатов деятельности компании с результатами основных конкурентов - идея далеко не новая. Сбор информации о деятельности конкурентов - функция маркетинга. Однако, бенчмаркинг - более эффективный метод, чем просто сбор информации. Этот инструмент позволяет выявлять возможности самосовершенствования, определять объекты модернизирования и стимулировать непрерывность данного процесса в целях повышения конкурентоспособности компании.

Целенаправленное использование бенчмаркинга началось еще в 1979 г. Тогда конкурирующие фирмы предложили потребителям аналогичные по качеству товары по более низким ценам. Это послужило причиной начала выполнения проекта “Бенчмаркинг конкурентоспособности”, направленного на анализ затрат, а также качества собственных продуктов по сравнению с японскими аналогами. Проект имел колоссальный успех. С тех пор бенчмаркинг является частью бизнес-стратегии многих компаний.

Современем бенчмаркинг доказал свою состоятельность и в производственной сфере, его философия стала использоваться во многих фирмах. Технология бенчмаркинга также активно используется в интернет - ресурсах для достижения конкурентных преимуществ перед сайтами - лидерами.

Хотелось бы отметить, что бенчмаркинг - неотъемлемая часть проектов популярной сегодня методики планомерного повышения рентабельности производства. Бенчмаркинг успешно используют, как и в общественном, так в частном секторах сферы услуг. Так, правительственные учреждения, например, больницы и университеты начали применять его основную концепцию для улучшения своих процессов и систем.

К сожалению, в России философия бенчмаркинга не нашла должного числа последователей. Еще пока термин “бенчмаркинг” не имеет однозначного перевода на русский язык. Отечественные специалисты схожи во мнениях, что в общем смысле benchmarking - это нечто иное, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами.

В России отдельные положения и аспекты бенчмаркинга начали пропагандироваться с 1996 г. в работах российских ученых, таких как Г.Л. Багнева, А.К. Казанцева, И.А. Аренкова. В последние годы по данной проблеме стали публиковаться переводы трудов зарубежных ученых и практиков, появляются оригинальные разработки российских исследователей.

Использование системы бенчмаркинга в российском бизнесе позволяет за счет оценки передового опыта ведущих фирм и компаний совершенствовать собственные показатели деятельности, внедрять инновационные технологии, создавать ценности в работе с клиентами, повышать этику предпринимательства. Идея бенчмаркинга находит отголоски также среди региональных предпринимателей.

Таким образом, бенчмаркинг - это не только передовая технология конкурентного анализа. Во-первых, концепция, предполагающая развитие у компании стремления к совершенствованию, и, во-вторых, непосредственно, сам процесс совершенствования. Таким образом, бенчмаркинг - непрерывный поиск новых идей, их адаптация и использование на практике.

Бенчмаркинг способен приносить существенную пользу, как малым предприятиям, так и предприятиям - гигантам. Благодаря бенчмаркингу им удастся повышать эффективность работы, что в конечном итоге ведет к сокращению отходов производства, к устранению многих проблем, связанных с качеством продукции. Бенчмаркинг помогает относительно быстро и с наименьшими затратами совершенствовать бизнес-процессы, позволяет понять, как функционируют и развиваются передовые компании, и добиться таких же или более высоких результатов. Ценность такого инструмента состоит еще и в том, что внимательное изучение достижений и ошибок других позволяет создать собственную креативную идею.

Список использованной литературы:

1. Молотников А.В. Закон и бизнес. Книга для тех, кто управляет компанией. – М.: КНОРУС, 2009.
2. Рюли Э., Шмидт С. Л. Исследование стратегических процессов в организации // Проблемы теории и практики управления, 2009. - №5.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2009.

© А.А. Пучнина, Н.В. Иванова, 2013

УДК 330

Е.А. Рявкина

студентка 4 курса экономического факультета
Югорский государственный университет
г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация
Научный руководитель – доцент С. А. Яцкий.

ПРОБЛЕМА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Согласно докладу об основных направлениях кредитно-денежной политики на 2013 г. и на 2014-2015 гг., опубликованному ЦБ РФ важной задачей ЦБ РФ является переход к режиму таргетирования инфляции до 2015 г. через управление ставками денежного рынка и к плавающему обменному курсу рубля.

Таргетирование инфляции - это курс Центробанка, направленный не просто на снижение инфляции, а на достижение таких ее значений, которые будут стимулировать активность хозяйственной деятельности в стране. Вообще таким значением инфляции считается ее темп 3-5% в год. В проекте основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики зафиксировано, что ЦБ будет осуществлять переход к контролю инфляции. Но эта цель на самом деле лишь обозначена.

Контроль инфляции в основном осуществляется путем сжатия денежного агрегата, ограничения темпов роста денежного агрегата, ограничительной денежно-кредитной политикой, или путем ограничения бюджетных расходов.

В среднесрочной перспективе проведение такой политики будет затруднено. Связано это со среднесрочными и долгосрочными проблемами экономики

России. Так при любом сценарии развития нашей экономики – резкое повышение или падение цен на нефть, нас ждет рост инфляции.

Это связано с тем, что при высоких ценах на нефть нас ожидает высокая инфляция издержек, возможное укрепление курса рубля и ужесточение импортной конкуренции. Так для Российских предприятий появятся неблагоприятные условия, и выдержать их без опережающей технологической модернизации будет практически невозможно. В результате такого сценария средний бизнес значительно пострадает.

Также появятся неблагоприятные последствия при падении цен на нефть. При ослаблении курса рубля будет расти обслуживание корпоративной задолженности. Потребности модернизации не будут удовлетворяться, поскольку РФ в большой степени зависит от импорта. Импортная зависимость от оборудования настолько велика, что производить модернизацию без этого будет невозможно. И все это будет перекладываться в рыночных условиях на плечи потребителя. Таким образом, нас ожидает развитие в условиях повышенного инфляционного фона.

Еще одной особенностью развития российской экономики является неравномерность отраслевого развития. Существуют крупные проблемы в ряде отраслей, особенно системообразующих, лежащих в основе развития экономики РФ. Это такие отрасли как инфраструктура, добывающий комплекс и сельское хозяйство. Таким образом, восстановление таких отраслей, удовлетворение инвестиционных потребностей и восстановление модернизации задачи долгосрочного периода. И подавление инфляции без решения этих проблем невозможно.

Можно сделать вывод, что с инфляцией можно справиться лишь в среднесрочной или долгосрочной перспективе путем стратегических мер, направленных на долгосрочную перспективу (5-7 лет). Однако возможно проводить меры, которые позволят хотя бы сдерживать инфляцию и в краткосрочном периоде.

Так задача контроля инфляции входит в противоречие с необходимыми инвестиционными потребностями нашей промышленности и экономики. Инфляция наносит наибольший удар по населению и по кредитной активности. Но здесь нужно учесть, что для устранения последствий в краткосрочном периоде необходимы бюджетные механизмы. Они требуют объединение усилий бизнеса и власти по контролю над величиной торговой наценки, тарифным регулированием, антимонопольной политикой. Это потребует включение механизма процентных ставок для ресурсно-недостаточных отраслей, активной поддержки банковского сектора путем операций по рефинансированию и плавное регулирование курса валют в рамках возможного определения валютного коридора. В таких нестабильных внешнеэкономических условиях нельзя допустить скачков курса валют. Хотя в основных направлениях государственной кредитно-денежной политики зафиксирован переход к плавающему курсу рубля.

Что касается бюджетных механизмов, это осуществление поддержки социального сектора путем компенсации издержек на питание (талоны на питание, государственные закупки у сельского хозяйства).

В долгосрочной перспективе 5-7 лет, единственным возможным путем, который позволит государству осуществлять и удерживать контроль над внутренними

ценами (несбалансированность между предложением товаров и услуг неэффективный, неплатежеспособный спрос) является импортозамещение. Поэтому необходим в энерго-сырьевом и инфраструктурном секторе технологический рывок. Такой рывок должен включать в себя перестройку этих секторов, ухода от нефти, (так как с каждым годом крупных месторождений становится все меньше) и переход на новые технологии.

Для этого необходимо проведение денежно-кредитной политики, основанной на выпуске денег под будущий ВВП. В свою очередь это потребует высокоточного прогнозирования. То есть возрождение отраслевого принципа управления экономикой и возрождения инструмента межотраслевого баланса, который в настоящий момент разрушен. Также денежно-кредитная и бюджетная политика государства должна подстраиваться под цели и задачи управления реальным сектором экономики, а не наоборот.

В основе импортозамещения лежит инвестиционный процесс, направленный на модернизацию. Так как при высоком уровне инфляции крупному бизнесу и банкам легче выжить то необходимо ускоренное объединение финансового и промышленного капитала, создание крупных финансово-промышленных групп или государственных корпораций.

Создание финансово-промышленных групп может идти по вертикальному и по горизонтальному принципу. Это поможет обеспечить устойчивость экономического роста в сложившихся внешних и внутренних условиях. А также налаживание отношений между бизнесом и государственной властью. Так мы не сможем ликвидировать проблемы сложившиеся в отраслях, если не увидим их. Поэтому необходимы плотные взаимные отношения между бизнесом и государственной властью. Так как сложившиеся проблемы нужно не только обсуждать, но и предлагать конкретные меры по их решению.

Очевидно, что неожиданная относительно целевого уровня инфляция дестабилизирует ожидания экономических субъектов инвестиционного процесса. Поэтому следует отказаться от мер жесткого таргетирования инфляции, или попробовать применить нестандартные методы таргетирования.

© Е.А.Рявкина, 2013

УДК 330.322

Е.А. Рявкина

студентка 4 курса экономического факультета

Югорский государственный университет

г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

Научный руководитель – старший преподаватель Е. М. Белошапкина.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ

По уровню инвестиционного риска Ханты-Мансийский автономный округ - Югра (в дальнейшем ХМАО - Югра) сейчас располагается на 24 месте, а наибольшие риски связаны – с экологией (71 место) и криминалом (67 место).

В Югре по количеству инвестиционных проектов первое место занимает нефтегазохимический кластер. Из 72 инвестпрограмм (общая инвестиционная емкость которых составила более 1,5 трлн. руб), существующих в регионе, в данной отрасли зафиксирован 31 проект. Вторую строчку уверенно занимает строительство жилой и коммерческой недвижимости, здесь реализуются 13 проектов. Среди отстающих – стекольная и пищевая промышленность, горнорудный кластер. На каждого из них приходится по одному реализующемуся проекту.

Нефтяные компании в ХМАО - Югре привлекают главные стимулы – значительный объем запасов, высокая степень их разведанности, подготовленная инфраструктура, последовательная работа властей над улучшением нормативно-правовой базы. Нефтяная отрасль в ХМАО - Югре пользуется различными льготами уже более десяти лет. В округе реализуется несколько десятков инвестиционных проектов с налоговыми льготами для таких компаний, как «Сибур», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР» и др. в настоящее время обсуждается проект регионального Закона «О налоге на прибыль», который предоставит дополнительные стимулы для инвестиций.

Тормозит привлечение инвестиций, как ни странно, тоже нефть. А точнее, отсутствие иных масштабных «инвестиционных магнитов» кроме нефти. Частный бизнес из недобывающих секторов, конечно, присутствует в регионе: торговля и услуги, жилищное и коммерческое строительство, логистика – т.е. бизнес, обслуживающий богатое население региона, другое дело, что нефтяная отрасль не создает много рабочих мест, крупных городских агломераций в регионе нет, климат – более чем суровый, так что рост потребительского рынка здесь имеет свой естественный предел».

По данным департамента недропользования Югры, в 2010 г. добыча нефти в Ханты-Мансийском округе составила 266,0 млн. тонн нефти. В 2011 году по сравнению с прошлым годом сократилась на 1,13% и составила 263 млн. тонн нефти. В 2012 году добыча нефти сократилась на 1,18% по сравнению с предыдущим годом и составила 259,9 млн. тонн. Также в 2011 году было добыто около 36 млрд. 600 млн. кубометров газа, что на 1 % (на 371 млн. кубометров) больше, чем в 2010 г. В 2012 году извлечено 32,3 млрд. куб. м. – это на 2,4 % больше, чем в предыдущем.

Отметим, что добыча нефти в Югре снижается уже второй год подряд. К настоящему времени из недр региона добыто 26 % от суммарных запасов нефти, из распределенного фонда извлечено 48 %. Резерв извлекаемых запасов распределенного фонда ХМАО - Югры по категории С1 составляет 189,8 млн. т, С2 – 402,6 млн. т. Цифры лишь подтверждают тот факт, что нефтяная эра не вечна. Любая инвестиционная политика упирается в естественные ограничения региона.

Во-первых, администрация достаточно активно вкладывалась в человеческий капитал, пытаясь удержать людей в регионе. В ХМАО - Югре одна из самых развитых в России систем здравоохранения, высокая жилищная обеспеченность и обеспеченность социальной инфраструктурой (в том числе спортивными сооружениями), развиваются местные университеты.

Во-вторых, в регионе развита для уровня России транспортная инфраструктура: высокое качество дорог, для состоятельных людей развита малая авиация (с учетом среднего расстояния между городами и уровнем местных доходов, этот вид транспорта довольно востребован).

В-третьих, администрация региона создала множество институтов, направленных на поддержку инвестиционной деятельности (в том числе, в высокотехнологичных областях): «Региональный центр инвестиций», «Технопарк высоких технологий», Фонд поддержки предпринимательства и конкуренции в Югре, ООО «Окружной бизнес-инкубатор», ЮНИИИТ.

Основным вариантом инвестиций, помимо вложений в качество добычи и переработки полезных ископаемых, является реализация инфраструктурных проектов, телекоммуникаций, отдельных отраслей АПК, развития лесной промышленности. Что касается методов решения, то стабильные финансы региональной администрации позволяет ей проводить активную инвестиционную политику в области развития, в частности, региональное руководство в рамках частно-государственного партнерства при поддержке федерального Центра способно усилить региональный сегмент химии и нефтехимии, добычи и переработки, в том числе, рудного сырья, бокситов и др. минеральных ресурсов.

По результатам 2012 г. в экономику Югры поступило около 500 млрд. инвестиций. Наибольший объем инвестиций в основной капитал на территории автономного округа отмечен в Сургутском, Нефтеюганском и Нижневартовском районах, то есть на территориях, где нефтяными компаниями осуществляются капитальные вложения в развитие производственных мощностей. Эти крупнейшие города Югры являются добывающими и перерабатывающими центрами региона. Лесопромышленный кластер развивается в Советском, Кондинском и Октябрьском районах, горнорудный – в Березовском и Октябрьском районах. Все эти муниципальные образования являются самыми инвестиционно привлекательными в округе.

С 2012 г. установлена пониженная ставка налога на прибыль, зачисляемого в бюджет автономного округа, для организаций-владельцев лицензий на пользование недрами на проведение работ по поисково-разведочному бурению на территории региона.

Трудно сегодня упрекнуть хозяйствующие компании в малой социальной ответственности. С их помощью и на их деньги строятся социальные объекты: нефтяники активно направляют деньги на ремонт и строительство дорог, детских садов, школ, больниц во всех муниципалитетах Югры.

Развитие инноваций в отраслях экономики Югры: ТЭК, ИТ-технологии, Технологии живых систем, Строительство и ЖКХ, Технологии в области экологии, Транспорт, Приборостроение.

Приоритетной политикой властей в Югре является развитие кластера высоких технологий. Три года действует на территории автономного округа Технопарк высоких технологий, который создавался с целью формирования благоприятной среды для развития инновационного бизнеса. Так, в настоящее время инвестиционный портфель инновационных компаний уже превысил 1 млрд. рублей.

Резидентами Технопарка становятся компании, готовые предложить потребителям инновации в нефтегазовой, строительной, энергетической, агропромышленной, информационной, нанотехнологической и других областях. Количество инновационных компаний - резидентов Технопарка - растет с каждым годом. Так, с 2011 по 2012 гг. количество резидентов возросло на 225 %, а прирост проектов с начала деятельности Технопарка по сегодняшний

день составил 400 %. Годовой денежный оборот резидентов в 2010 г. составлял 4,15 млн. руб., в 2011 г. - 119,4 млн. руб., а в 2012 г. - 604 млн. руб.

Югра – один из самых интересных регионов России, который типичным точно не назовешь. В этом регионе добывается более половины российской нефти и газового конденсата. Этот факт определяет и будет определять все развитие округа. Однако в последнее десятилетие в регионе появились инвестпроекты, не связанные с главной отраслью, но все они по объему инвестиций «теряются» на фоне вложений в добычу и геологоразведку, а также в обслуживание нефтедобывающего комплекса.

© Рявкина Е.А., 2013

УДК 338

И. К. Салтыков, Р. С. Чирков

студенты 4 курса факультета экономики и финансов
Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики
Г. Москва, Российская Федерация

ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ В КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Опportunизм очень часто встречающееся явление в наше время. Отстранение собственника от процесса управления корпорацией привело к тому, что возникла проблема асимметричного распределения информации в пользу менеджера. Делегировав свои полномочия управляющим, акционеры оказались не всегда в состоянии наблюдать, какие усилия прилагает менеджер для выполнения своих обязанностей, а также получать полную и достоверную информацию о текущем состоянии дел фирмы. Такая ситуация создает предпосылку для опportunистического поведения менеджеров, целью которого является получение выгоды за счет акционеров. Опportunизм управляющих оказывает существенное негативное влияние на эффективность функционирования и развитие корпораций как в России, так и за рубежом. Поэтому исследование форм проявления опportunистического поведения менеджеров и его ограничение необходимы для наиболее результативного управления корпорациями.

• Во второй половине XX в. американский экономист О. Уильямсон определил опportunизм как «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими». [1, с. 386] Опportunизм может проявляться в следующих формах: грубый опportunизм - это осознанное нарушение условий контракта для достижения своих интересов;

• стратегический опportunизм, проявляющийся в асимметричном распределении информации, позволяющей скрыть часть действий одной стороны от другой;

• естественный опportunизм - отступление от условий ранее заключенного контракта вследствие изменения обстоятельств.

В основе опportunистического поведения лежит несовпадение экономических интересов, обусловленное ограниченностью ресурсов,

неопределенностью и, как следствие, несовершенной специфицированностью условий контракта. Следствием развития и роста корпорации является появление более сложной структуры управления. На определенном этапе это приводит к необходимости передачи функции управления некой группе лиц — менеджерам. В результате образуются две группы: собственники, передавшие функцию управления, и менеджеры, непосредственно осуществляющие управление корпорацией. Топ-менеджмент должен осуществлять управление компанией, руководствуясь в первую очередь интересами собственников, т. е. максимизируя их доход. Однако практика показывает, что это не всегда соответствует действительности.

Оппортунизм менеджеров начинает проявляться тогда, когда их личные интересы и интересы собственников перестают совпадать. Акционеры в первую очередь заинтересованы в получении дохода от инвестированного ими в корпорацию капитала, в то время как основной целью деятельности менеджеров является личное обогащение. Основными условиями возникновения данного поведения являются:

- асимметрия информации, так как менеджеры заведомо располагают более объективной и достоверной информацией, чем акционеры, и в силу этого управляющие в своих личных целях могут предоставлять акционерам искаженные или неполные сведения.

- «распыление» акционерного капитала - действия менеджеров практически не контролируются собственниками по причине разрозненности последних, управляющие начинают использовать компанию как инструмент достижения собственных целей вопреки воле акционеров.

Проявление оппортунистического поведения вносит негативный отпечаток на ключевые показатели деятельности корпорации. Самыми его распространёнными формами являются: воровство, сокрытие сведений о реальном положении фирмы на рынке, нерациональное использование ресурсов компании, работа с низкой отдачей, неисполнение взятых обязательств, нанесение вреда репутации фирмы, передача инсайдерской информации конкурентам, заключение высокорискованных или фиктивных сделок и т. д.

Эффективность деятельности компании во многом зависит от того, насколько топ-менеджмент заинтересован в результатах своего труда, поэтому для предотвращения оппортунизма необходимо стимулировать их путём выплаты различных бонусов и премий. Обычно бонусы выплачиваются по результатам деятельности фирмы за определенный период времени. Однако по причине непрозрачности финансовых систем некоторых компаний зачастую достаточно сложно измерить истинный финансовый результат, кроме того, на результат деятельности также влияют различные внешние факторы. Собственник не всегда способен определить, за счет чего достигаются те или иные показатели, в какой степени они зависят от прикладываемых управляющими усилий, а в какой - спровоцированы воздействием внешних факторов. Определение бонуса в зависимости от величины прибыли также бывает неэффективно. Невысокие показатели прибыли могут быть следствием реинвестирования в развитие организации. Такие инвестиции принесут отдачу лишь через несколько лет. Следовательно, зависимость бонуса от размера прибыли вынуждает менеджеров ориентироваться на краткосрочное планирование и максимальное извлечение сиюминутной выгоды.

Один из самых громких скандалов с выплатой бонусов произошел в США. Компания American International Group впервые оказалась на грани краха в сентябре 2008 г., тогда Федеральная резервная система предоставила ей кредит на 85 млрд долл. В результате еще нескольких правительственных вливаний *AIG* получила от государства финансовую помощь порядка 180 млрд долл. На выплату же бонусов своим сотрудникам руководством *AIG* было направлено около 165 млн долл. Реакцией на данный инцидент стало принятие законопроекта о 90 %-м дополнительном налоге на бонусы, превышающие 250 тыс. долл., для компаний, получивших государственную помощь. [2]

Страны Евросоюза также активно выступают за сокращение премиальных выплат. Теперь в ЕС лишь 20–30 % бонуса выплачивается в денежной форме, а остальная часть — с отсрочкой в 3–5 лет, причем половина ее должна быть выдана в виде акций или других ценных бумаг и «привязана» к результатам деятельности компании. В Великобритании на бонусы свыше 25 тыс. фунтов стерлингов начисляется 50 %-й налог, который обязан выплатить сам банк.

В России же правительство до сих пор не одобрило предложенные Министерством экономического развития принципы унификации оплаты труда работников компаний и банков с государственным участием. Предполагалось определить единые нормы бонусов, а премии выплачивать акциями компаний. Корпорации, получившие финансовую помощь от государства, вообще не смогут начислять бонусы. На сегодняшний день в нашей стране в отличие от США размер вознаграждений топ менеджменту даже не фиксируется в трудовом договоре.

Согласно исследованию, проведенному рекрутинговой компанией Antal Russia, количество менеджеров высшего и среднего звена, получивших бонусы по итогам работы за 2012 г., выросло на 7 % по сравнению с аналогичным показателем 2011 года (рис. 1). При этом 41 % опрошенных отметили увеличение размера бонуса по сравнению с прошлым годом (рис. 2). [3]

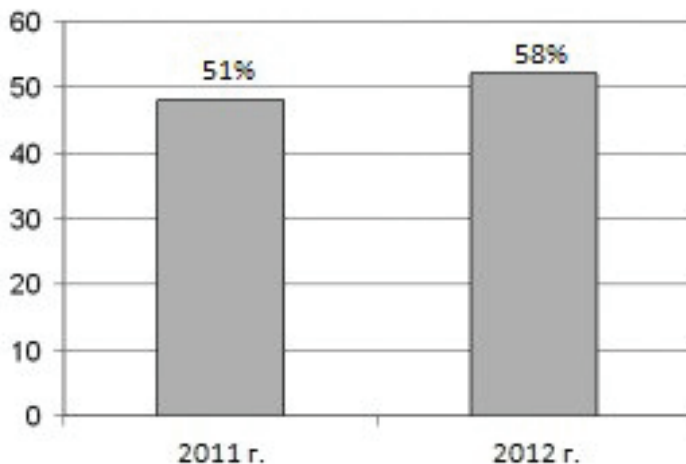


Рис. 1. Количество менеджеров, получивших бонус по итогам работы за 2011 и 2012 гг.

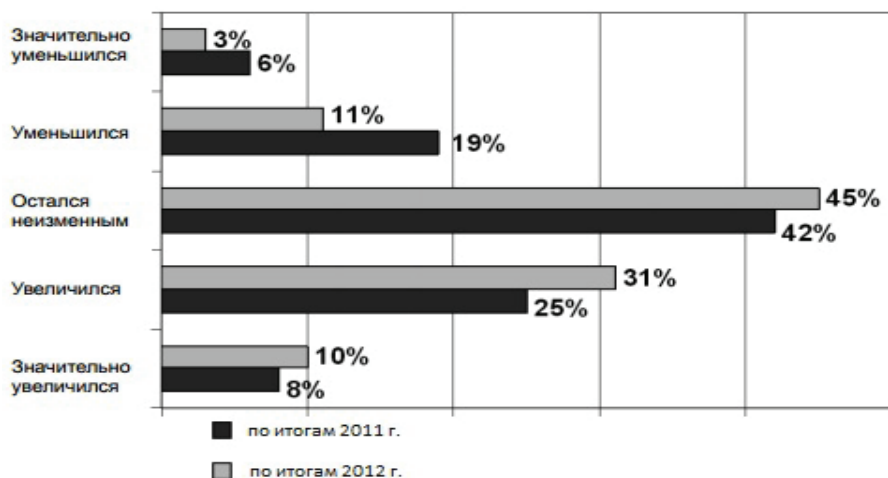


Рис. 2. Изменение размеров бонусов в 2011–2012 гг.

По словам управляющего директора AntalRussia Михаэля Гермерсхаузена, результаты опроса в очередной раз подтверждают, что 2012 год оказался достаточно позитивным для большинства компаний, в результате чего они смогли достичь запланированных показателей. Однако не стоит рассчитывать, что в 2013 году подобная динамика сохранится. Российский рынок из развивающегося постепенно превращается в развитый, конкуренция увеличивается, и большинству компаний все тяжелее сохранять привычные темпы роста. [3]

Оппортунизм менеджеров представляет собой особое явление, негативно влияющее на функционирование и развитие любого предприятия. Ослабление контроля за поведением управляющих грозит корпорации существенными потерями, поэтому необходимо проводить комплекс мероприятий по ограничению и предотвращению оппортунизма.

Список использованной литературы

1. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. СПб: Лениздат, 1996. - 702 с.
2. Аналитический журнал о финансах «Бюрократы». В США набирает обороты скандал вокруг выплаты бонусов в AIG. // <http://www.burocrats.ru/>. - 18.03.09. [Электронный ресурс] URL: <https://proffbuero.ru/skandaly/090318112633.html> (дата обращения: 19.11.2013).
3. Рекрутинговая компания Antal Russia. Большинство российских менеджеров получили бонус за 2012 год. // <http://www.antalrussia.ru/>. - 25.03.13. [Электронный ресурс] URL: http://www.antalrussia.ru/blogs/-2012--31001088458?utm_source=RelatedArticle&utm_medium=Website&utm_campaign=knowledgecentre (дата обращения: 19.11.2013).

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ

Элементами, составляющими издержки производства, являются транзакционные и трансформационные издержки. Структура и динамика транзакционных издержек в совокупности с трансформационными издержками определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер осуществляемых трансакций. Транзакционные издержки - центральная категория теории прав собственности, оказывающая влияние на поведение участников бизнес-процессов и состояние экономических систем. Развитие рыночных отношений, усложнение общественных связей, появление новых объектов собственности способствовали возрастанию роли транзакционных издержек в экономической деятельности корпорации. В практической деятельности состав транзакционных издержек варьируется и зависит от видов деятельности, рыночных сегментов, избранной предпринимателем деловой стратегии и других факторов. Исследование понятия, состава и содержания позволяет предложить следующую типологию транзакционных издержек: обеспечение доступа к правам собственности; обеспечение доступа к ресурсам; информационное обеспечение; ведение переговоров и заключение договоров; оценка и контроля качества ресурсов; обеспечение защиты ресурсов и прав собственности; обеспечение охраны бизнеса [3, с.113]. Формирование информации о транзакционных издержках для принятия экономических решений вызывает необходимость разработки их учетной модели, основу которой составляют типологии и методы оценки издержек, текущая группировка связанных с ними фактов хозяйственной жизни, отражение в корпоративном учете и отчетности.

Финансовые вложения представляют собой инвестиции корпорации в ценные бумаги, предоставленные займы, вклады в уставные капиталы и по договору простого товарищества, депозитные вклады и дебиторскую задолженность, приобретенную на основании уступки права требования. Нормативным документом, определяющим правила формирования в корпоративном учете и отчетности информации о финансовых вложениях, является Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02) [2]. В составе финансовых вложений также учитываются опционы эмитента - производные финансовые инструменты, механизмы торговли которыми позволяет получать разницу в ценах опциона или разницу в ценах его актива, минуя процесс исполнения опциона [1].

Инвестирование в финансовые вложения осуществляется не только с целью получения в перспективе дохода, а также обеспечения контроля за деятельностью инвестируемой организации и диверсификации риска. В ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» отмечается, что при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо

выполнение определенных условий: наличие документов, подтверждающих право организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права; переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями; способность принести организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов, либо прироста стоимости;

Финансовые вложения в корпоративном учете оцениваются по первоначальной стоимости, порядок определения которой непосредственно зависит от способов их поступления в корпорацию. Наиболее распространенной формой приобретения финансовых вложений является приобретение за плату, когда первоначальная стоимость исчисляется как сумма фактических затрат корпорации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость (НДС) и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах). В состав фактических затрат, связанных с приобретением финансовых вложений, включаются: суммы, уплачиваемые в соответствии с договором продавцу; суммы, уплачиваемые организациям и иным лицам за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением указанных активов; вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации или иному лицу, через которое приобретены финансовые вложения; иные затраты. Формировать первоначальную стоимость финансовых вложений корпорация могут, только исходя из сумм, уплачиваемых в соответствии с договором продавцу. Это возможно, когда величина информационных, консультационных и посреднических услуг незначительна по сравнению со стоимостью приобретения финансовых вложений. Приемлемый порог существенности корпорация устанавливает в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Первоначальная стоимость финансовых вложений, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, может изменяться. Для целей последующей оценки финансовые вложения подразделяются на две группы - по которым можно определить текущую рыночную стоимость и по которым текущая рыночная стоимость не определяется. Финансовые вложения, по которым можно определить в установленном порядке текущую рыночную стоимость, отражаются в корпоративной отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Корректировка может производиться ежемесячно или ежеквартально. Разница между оценкой финансовых вложений по текущей рыночной стоимости на отчетную дату и предыдущей оценкой финансовых вложений включается в состав прочих доходов или расходов в корреспонденции со счетом учета финансовых вложений. Финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, отражаются в корпоративном учете и отчетности по первоначальной стоимости. Если по объекту финансовых вложений, ранее оцениваемому по текущей рыночной стоимости, на отчетную дату текущая стоимость не определяется, такой объект финансовых вложений отражается в корпоративной отчетности по стоимости его последней оценки. Для обеспечения достоверного представления информации об учетной стоимости финансовых вложений, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, необходимо с определенной периодичностью производить проверки на обесценение финансовых вложений. Обесценением финансовых вложений

признается устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость, ниже величины экономических выгод, которые корпорация рассчитывает получить от данных финансовых вложений в обычных условиях ее деятельности [2].

Организацию корпоративного учета финансовых вложений следует осуществлять с выбора единицы их учета, которая должна обеспечивать формирование полной и достоверной информации, а также надлежащий контроль за движением и наличием объектов. Корпорации могут расширять аналитический учет при необходимости включения дополнительной информации о финансовых вложениях, если они имеют экономическую и учетную ценность. Для такого объекта финансовых вложений как ценные бумаги при построении аналитического учета целесообразно использовать следующий комплект характеристик: наименование эмитента, название ценной бумаги, номер, серия, номинальная цена, цена покупки, расходы, связанные с приобретением ценных бумаг, общее количество, дата покупки, дата продажи или иного выбытия, место хранения. Помимо группировки финансовых вложений по объектам, при построении системы их аналитического учета они также должны группироваться по срокам в зависимости от срока обращения (погашения) - долгосрочные и краткосрочные. Система аналитического учета должна обеспечивать обособленный учет финансовых вложений в случае составления по группе взаимосвязанных организаций консолидированной отчетности. Под обособленным учетом понимается ведение аналитического учета материнским обществом по таким объектам как дочерние и ассоциированные организации, отдельно от остальных групп вложений.

Факты хозяйственной жизни, отражающие движение финансовых вложений, сопровождаются транзакционными издержками, в частности оплата услуг участников рынка ценных бумаг, обслуживание обязательств (при приобретении финансовых вложений за счет заемных средств), осуществление контроля за выполнением договоров и другие. Первоначальная и вариационная маржа, обеспечивающая исполнение опциона также являются транзакционными издержками.

Исследование состава расходов корпорации свидетельствует о том, что транзакционные издержки включаются в расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы, а также капитализируются, т. е. непосредственно включаются в фактические затраты корпорации на приобретение, сооружение и изготовление активов и другие. Классификация, состав транзакционных издержек, связанных с финансовыми вложениями, а также порядок отражения их в корпоративном учете представлены в табл. 1

Таблица 1

Типология и состав транзакционных издержек корпораций

Типология транзакционных издержек	Состав транзакционных издержек	Действующий порядок отражения в бухгалтерском учете
Обеспечение доступа к правам собственности	Услуги профессиональных участников рынка ценных бумаг	Включаются в расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы
Доступ к ресурсам	Расходы на обслуживание обязательств	Включаются в прочие расходы

Информационное обеспечение	Информационные и консультационные услуги, связанные с осуществлением финансовых вложений.	Капитализируются, включаются в расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы
Ведение переговоров и заключение договоров	Расходы по поиску потенциальных контрагентов, изучение их деловой репутации и другие.	Капитализируются, включаются в расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы
Обеспечение защиты ресурсов и прав собственности	Регистрационные сборы, другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) права на финансовые вложения, в том числе первоначальная и вариационная маржа	Капитализируются, включаются в расходы по обычным видам деятельности или прочие расходы
	Расходы на юридические услуги, охранные мероприятия и др.	Капитализируются, включаются в расходы по обычным видам деятельности или прочие расходы
Обеспечение охраны бизнеса	Расходы за осуществлением контроля за выполнением договоров, по страхованию, судебные издержки, взыскание долгов и др.	Включаются в расходы по обычным видам деятельности или прочие расходы

Организация корпоративного учета транзакционных издержек может осуществляться по различным вариантам. Компьютеризация учетных процедур обеспечивает возможность их детализации в аналитическом учете, в развитие синтетических счетов и субсчетов. Другим направлением организации учета является введение в систему счетов корпорации синтетического отражающего счета «Транзакционные издержки (обобщающий)», позволяющего аккумулировать расходы и осуществлять их классификацию в соответствии с требованиями управления. Отражающие счета предусмотрены в отечественном плане счетов бухгалтерского учета, где в указаниях к счетам по учету затрат на производство отмечено, что взаимность учета затрат по элементам и по статьям расходов осуществляется при помощи специально открываемых отражающих счетов. Отражающие счета позволяют регистрировать сведения о транзакциях накопительно, с периодическим определением сальдо, что обеспечивает возможность систематизации издержек по периодам, нарастающим итогом с начала отчетного года и в других необходимых пользователям разрезах. Счет «Транзакционные издержки (обобщающий)» является балансирующим счетом, регистрирующим кредитовые обороты и позволяющим вести счета учета отдельных издержек не закрывая в течение года, отражая в виде сальдо итоги соответствующих расходов. Закрытие счетов осуществляется по окончании отчетного года в корреспонденции с отражающими счетами [4]. Для учета транзакционных издержек в разрезе отдельных типов рекомендуется открывать следующие отражающие счета: Обеспечение доступа к правам собственности; Обеспечение защиты ресурсов и прав собственности; Обеспечение охраны бизнеса и другие. Порядок использования отражающих счетов для учета транзакционных издержек, связанных с финансовыми вложениями представлен в табл. 2.

Корреспонденция счетов, по учету транзакционных издержек, связанные с обеспечением доступа к правам собственности

№№ п/п	Факты хозяйственной жизни	Корреспонденция счетов			
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1.	Начислено профессиональным участникам рынка ценных бумаг за услуги	Обеспечение доступа к правам собственности	76	91	Транзакционные издержки (обобщающий)
2.	Отражаются расходы на обслуживание обязательств	Обеспечение доступа к правам собственности	66	91	Транзакционные издержки (обобщающий)
3.	Отражаются информационные и консультационные услуги, связанные с осуществлением финансовых вложений.	Обеспечение доступа к правам собственности	76	91	Транзакционные издержки (обобщающий)
4.	Отражаются расходы по поиску потенциальных контрагентов, изучение их деловой репутации и др.	Обеспечение доступа к правам собственности	76	91	Транзакционные издержки (обобщающий)
5.	Отражаются регистрационные сборы, другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) права на финансовые вложения, в том числе первоначальная и вариационная маржа	Обеспечение защиты ресурсов и прав собственности			Транзакционные издержки (обобщающий)
6.	Отражаются расходы на юридические услуги, охранные мероприятия и др.	Обеспечение защиты ресурсов и прав собственности			Транзакционные издержки (обобщающий)
7.	Отражаются расходы за осуществлением контроля за выполнением договоров, по страхованию, судебные издержки, взыскание долгов и др.	Обеспечение охраны бизнеса			Транзакционные издержки (обобщающий)

Факты хозяйственной жизни подлежат своевременной регистрации и накоплению в учетных регистрах, формы которых утверждает руководитель организации. Обязательными реквизитами регистра являются: наименование регистра; наименование экономического субъекта, составившего регистр; дата начала и окончания ведения регистра и (или) период за который составлен регистр; хронологическая и (или) систематическая группировка объектов бухгалтерского учета; величина денежного измерения объектов бухгалтерского учета с указанием единицы измерения; наименование должностей лиц, ответственных за ведение регистра; подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации лиц. Форма учетного регистра, разработанного на основе предлагаемой типологии и состава транзакционных издержек представлена в табл. 3.

**Ведомость учета транзакционных издержек корпорации
В дебет счета «Обеспечение доступа к правам собственности»**

Факты хозяйственной жизни	Кредитуемые счета							Итого
Начислено профессиональным участникам рынка ценных бумаг за услуги								
Отражаются расходы на обслуживание обязательств								
.....								
Итого								

Представленные типология и порядок учета транзакционных издержек обеспечат раскрытие информации, необходимой для контроля, анализа и управления деятельностью корпорации. Накопительный порядок формирования информации позволит систематизировать издержки по периодам, нарастающим итогом с начала года и в других разрезах, в зависимости от потребностей пользователей. Регулярный мониторинг издержек позволит выявлять наименее затратные финансовые вложения и принимать экономические решения по осуществлению финансовых инвестиций.

Список использованной литературы

1. О рынке ценных бумаг : Федеральный закон от 20 марта 1996 г. № 39 – ФЗ // СЗ РФ. – 1996. - №17. – Ст. 1918.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.12.2002 г. № 126н. // www.mifin.ru.
3. Сапожникова Н.Г. Корпоративный учет и отчетность: методология и практика / Н.Г. Сапожникова : Воронеж, гос. Ун-т. – Воронеж : Изд-во Воронеж. Гос. Ун-та, 2008.
4. Сапожникова н.г. Формирование систематизированной информации о транзакционных издержках корпораций // Экономический анализ. – 2013. - №38. – С.49-58.

© Н.Г. Сапожникова 2013.

УДК 336.027

Н. Ю. Сафронова, Д. В. Аболихина
студенты 4 курса экономического факультета
Горно-Алтайский государственный университет
Г. Горно-Алтайск, Российская Федерация

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

В 2015 году планируется ввести на всей территории РФ единый налог на недвижимость физических лиц. Единый налог подразумевает собой объединение

двух местных налогов: налога на имущество с физических лиц и земельного налога. Причиной введения нового налога послужили несовершенства всей налоговой системы страны: большое количество объектов недвижимости не учитывается при определении налога на имущество физических лиц; также налог на имущество и земельный налог являются местными налогами, их отдельное определение, начисление, уведомление налогоплательщиков ведет к увеличению налоговых затрат, что с экономической точки зрения является невыгодным; также давно уделяется внимание тому, что многие субъекты и муниципальные образования (далее МО) в РФ являются дотационными, они живут за счет трансфертов из других уровней бюджета, введение нового налога позволит увеличить собственные доходы МО и сократить расходы бюджета РФ и др.

Замена этих налогов на единый сбор инициировал Владимир Владимирович Путин в мае 2011 года. Согласно данной идее, новый налог должен взиматься не с инвентаризационной (как сейчас), а с кадастровой, то есть близкой к рыночной, цене жилья.[1, 09.11.2013] Хотя Разговоры о необходимости такой реформы ведутся в Белом доме с 2004 года, даты его введения неоднократно переносились. Также министерство рассматривает возможность переноса и финального срока введения налога на недвижимость – с 2018 на 2020 год. Это связано с необходимостью решения вопроса о льготах для отдельных категорий граждан. [2, 09.11.2013]

За эти годы планы менялись, но сама идея остается неизменной: платить налог с рыночной стоимости недвижимости, которая может в разы отличаться от стоимости, определяемой БТИ.

Не смотря на то, что налог будет «единым», тем, у кого частные дома расчет за земельный участок и объект недвижимости будет производиться отдельно. Сегодня жители России уже платят земельный налог, который зависит от кадастровой стоимости участка, а вот налог на имущество рассчитывался раньше по более низкой инвентаризационной стоимости.[3, 10.11.2013]

Сейчас многие регионы уже провели оценку недвижимости (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства (ОКС)) своих муниципальных районов, по состоянию на 30.08.2013 года в АИС ФД ГКО включено 115 отчетов по 73 субъектам Российской Федерации.[4, 10.11.2013] Налог будет вводиться по мере проведения оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости МО.

Также после 2018 года начнется введение налога на недвижимость с юридических лиц.

Среди экспертов и населения страны сегодня бытуют расхожие мнения по поводу введения единого налога на недвижимость физических лиц. Для более точно анализа необходимо рассмотреть, как данное нововведение повлияет на граждан, МО, государство. Проведем анализ на примере МО – г. Горно-Алтайск. Рассмотрим доходную часть бюджета г. Горно-Алтайска (таблица 1).

Из таблицы 1 видно, что доходная часть бюджета в среднем за год увеличивается на 5%, увеличиваются и поступления от других бюджетов в среднем на 4% ежегодно и поступления от имущества физических лиц увеличивались в 2,4 раза в год, поступления же от земельного налога в среднем за этот период в год падает на 0,5%, но следует сказать, что в последнем 2012 году по сравнению с предыдущим выросли поступления от имущества физических лиц – в 5,9 раз, но снизились от других бюджетов – на 18%.

**Таблица 1 – Доходная часть бюджета г. Горно-Алтайска
за 2009-2012 гг. (тыс. руб.)**

Показатели	Ед. измерения	2009	2010	2011	2012
Доходы местного бюджета, всего в том числе:	тыс. руб.	4415240,3	5224818,2	5516760,2	5028072
Налог на имущество физических лиц	тыс. руб.	3106,7	3075	1180,3	6998
Земельный налог	тыс. руб.	48064,6	50259,8	50868,1	47083
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	тыс. руб.	570329,7	722783,9	764881,4	613770
Другие поступления	тыс. руб.	3793739,3	4448699,5	4699830,4	4360221

Мы видим также, что большой удельный вес занимают безвозмездные поступления из других бюджетов бюджетной системы РФ – ок. 13%, также 1% из общей суммы доходов занимает земельный налог, поступления же от имущества с физических лиц составляет не более 0,1%.

Рассмотрим эти налоги подробнее на основе Налогового кодекса, Закона РФ от 09.12.1991 №2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» и Проекта поправок Правительства Российской Федерации к проекту федерального закона № 51763-4 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации».

Земельный налог – местный налог. Земельный налог уплачивают граждане и организации, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. Налоговые ставки – 0,3% (для подсобного хозяйства, жилищно-коммунального комплекса и др.) и 1,5% (в отношении прочих земельных участков). Налоговые льготы предоставляются для физических лиц, относящиеся к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации и др. Налоговым периодом признается календарный год.

Налог на имущество с физических лиц – местный налог. Плательщиками налогов на имущество физических лиц признаются физические лица - собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения. Объектами налогообложения признаются следующие виды имущества: жилой дом, квартира, комната, дача, и т.п. Ставки налога устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. При инвентаризационной стоимости до 300 000 рублей - до 0,1 процента; свыше 300 000 рублей до 500 000 - от 0,1 до 0,3 процента; свыше 500 000 рублей – от 0,3 до 2,0 процента. Имеются льготы для инвалидов, ветеранов ВОВ, пенсионеров и др. Налоговым периодом признается календарный год.

Новый же единый налог - местный налог. Налогоплательщиками признаются физические лица, обладающие правом собственности и (или) правом постоянного (бессрочного) пользования или правом пожизненного наследуемого владения на указанное имущество. Объектом налогообложения признается расположенное

в пределах муниципального образования следующее недвижимое имущество: здание, строение, сооружение, жилое и нежилое помещение; объект незавершенного капитального строительства; земельный участок. Налоговая база определяется в отношении каждого объекта налогообложения как кадастровая стоимость недвижимого имущества. Налоговым периодом признается календарный год. Налоговые ставки - если суммарная кадастровая стоимость недвижимости не превышает 300 млн. руб., ставка налога не должна быть более 0,1% в отношении жилья, 0,5% – для иных зданий и 0,3% – для земель сельскохозяйственного назначения, дачных участков и наделов, приобретенных для личного подсобного хозяйства. Ставка налога для прочих земель составит до 1,5%. Для всех налогоплательщиков предполагается вычет – 20 кв.м. При установлении налога нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований могут также устанавливаться налоговые льготы.

На основе статистических данных за 2009-2012 гг. [5, 16.11.2013] и Отчета определении кадастровой стоимости недвижимости по Республики Алтай [4, 10.11.2013] определим потенциальный доход г. Горно-Алтайска от внедрения единого налога на недвижимость для физических лиц.

В общей сложности, в Горно-Алтайске оценено 19 836 объектов недвижимости, которые подразделили на 13 групп объектов. Под объект исследуемого налога подпадают: 1 группа «Объекты многоквартирной жилой застройки» (4 993 объекта), 2 группа «Объекты индивидуальной жилой застройки» (11 441 объект), 3 группа «Объекты, предназначенные для хранения транспорта» (1 641 объект), 4 группа «Объекты садового, огородного и дачного строительства» (81 объект), 12 группа «Объекты иного назначения» (временные постройки, любые подсобные и вспомогательные помещения, дровяники и др.) (376 объектов). Расчет происходил с учетом, что стоимость объектов недвижимости различается от приближенности к центру, года строительства объекта, количества этажей, площади, материалов, из которых был построен объект и др. параметров.

На основе приведенных данных в оценке кадастровой стоимости объектов, проведенной в 2011 году (оценка будет проводиться раз в 5 лет) было рассчитано, что общая стоимость недвижимости 1 группы составляет 22 866 176 120, 42 руб.; 2-й группы - 10 221 224 291,86 руб. Для определения базы для расчета налога на недвижимость с физических лиц для каждого объекта жилой недвижимости всем налогоплательщикам делается вычет в 20 кв. м., пересчитаем стоимость для 1 и 2 групп: для 1 группы налоговая база составит: 10 494 476 099,00 руб, для 2 группы - 6 392 094 291,16 руб. Рассчитаем налог на жилые объекты недвижимости по ставке 0,1%: (10 494 476 099,00 руб + 6 392 094 291,16 руб.) * 0,1% = 80 807 513,3 руб. в год в г. Горно-Алтайске для 1 и 2 групп объектов – жилые объекты недвижимости.

Общая стоимость объектов недвижимости 3 группы составляет 869723984,4 – она и будет являться налоговой базой. Рассчитаем налог по ставке 0,5% для иных зданий: 869 723 984,4 * 0,5% = 4 348 619,922 руб. в год в г. Горно-Алтайске.

Общая стоимость объектов недвижимости 4 группы составляет 13 498 527,25 (налоговая база). Рассчитаем налог по соответствующей ставке: 13 498 527,25 * 0,3% = 40 495,58175 руб. в год в г. Горно-Алтайске.

Общая стоимость объектов недвижимости 12 группы составляет 216 989 013 (налоговая база). Рассчитаем налог: 216 989 013 * 1,5% = 3 254 835,194 руб. в год в г. Горно-Алтайске.

Также стоит учитывать, что хотя налог будет «единым», тем, у кого частные дома расчет за земельный участок и объект недвижимости будет производиться отдельно. Земельный налог уже определяется по кадастровой стоимости, но он объединяет в себе налог, который уплачивают юр. лица и физ. лица, ставки идентичны для налога на недвижимость – найдем, какая доля налога уплачивается физическими лицами. Как известно, в Горно-Алтайске большая доля территории приходится на частный сектор, соответственно, что основная доля и уплачивается этого налога физическими лицами (это примерно 57,7%).

Возьмем налог для расчета за 2011 год, т.к. оценка недвижимости была проведена в 2011 году: $50\ 868\ 100 * 0,577 = 29\ 339\ 682$ рубля. На базе этих рассчитанных налогов подсчитаем, сколько денежных средств от введения ЕНН предположительно поступит в местный бюджет: $80\ 807\ 513,3 + 4\ 348\ 619,922 + 40\ 495,58175 + 3\ 254\ 835,194 + 29\ 339\ 682 = 117\ 791\ 146$ руб.

Предполагается, что единый налог на недвижимость в 2011 году по кадастровой оценке составил бы 117 791 146 руб. Разница от применения данного налога и применения ныне действующей системы налогообложения составит 65 742 746 руб. при условии, что сумма местного бюджета останется той же. Т.е. увеличение налоговых поступлений происходит на 44,19%. Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и прочие поступления сократятся на 1,2 % при введении единого налога на недвижимость и составят 5 398 969,05 тыс. руб., следовательно, введение налога на недвижимость положительно отразится на состоянии местного бюджета и позволит сократить государственные расходы на муниципальное образование на полученную сумму.

Если мы рассмотрим динамику роста сумм налога на землю и на имущество с 2009 по 2012 годы, то получим, следующие изменения их доли в структуре бюджета: в 2009 году – 1,16%, 2010 – 1,02%, 2011 – 0,94% и в 2012 – 1,08%. Мы видим, что колебания в структуре оказались незначительными, однако привели к снижению сумм этих налогов на 0,08% за 4 года. Опираясь на динамику в структуре бюджета данного временного промежутка, и предположив, что она повторится в следующем промежутке, аналогично рассчитаем сумму единого налога на недвижимость к 2015 году. Если рассчитанная сумма налога на недвижимость в 2011 году у нас составляет 2,135% от бюджета МО, то к 2015 году она должна составлять 2,055% (2,135% - 0,08%) от общей суммы бюджета. Необходимо учесть также динамику бюджета соответствующим образом. С 2009 по 2011 годы наблюдается рост муниципального бюджета на 24,95%, допустим, что с 2011 по 2015 годы эта тенденция сохранится, тогда в 2015 году бюджет составит 6 893 191,87 тыс.руб.

Теперь рассчитаем сумму единого налога на недвижимость исходя из доли его в структуре: $6\ 893\ 191\ 870 * 2,055\% = 141\ 655\ 092,9$ руб. Мы видим, что сумма налога значительно увеличивается при данных условиях, что не может не отразиться положительно как на сумме и структуре местного бюджета, так и на всей бюджетной системе РФ, т.к. происходит сокращение сумм, направляемых на финансирование исследуемого региона.

Получается, что (2011 год) г. Горно-Алтайск пополнил бы собственный бюджет на 117 749 146 руб. (2011 год) за счет введения ЕНН, что в 2,3 раза (65 742 746 руб.) больше, чем от поступлений от земельного налога и налога на имущества с физических лиц. Введение ЕНН позволило бы изменить

структуру дохода, если не менять общую сумму доходной части бюджета МО. Это позволило бы не только увеличить налоговые поступления, но сократить безвозмездные поступления из федерального бюджета на 1,2% и они составили бы 647 090 254 руб. в 2011 году. С учетом того, что в период с 2009 по 2012 год рост налоговых поступлений в среднем составил ок. 2%, предположительно, что поступления в 2015 от ЕНН составят 127 500 924,6 руб. Конечно, увеличения налоговых поступлений в 2,3 раза (что составит ок. 2,1% от общей доходной части муниципального бюджета) не приведет к глобальным изменениям в области экономики МО, но это приведет к некоторым положительным результатам: г. Горно-Алтайск станет более независимым от внешних источников формирования бюджета, появятся новые резервы для формирования социальной политики, для поддержки малого бизнеса, увеличится уверенность в осуществлении данных расходов, также данный налог позволит сформировать единый кадастр стоимости объектов недвижимости, что позволит снизить неучтенных объектов недвижимости.

Важным также является в данном исследовании экономический эффект, получаемый самим государством. Т.к. в нашей стране почти все регионы являются дотационными, то за счет внедрения ЕНН для физических лиц можно было бы сократить безвозмездные отчисления из федерального в местные бюджеты на суммы, которые поступали бы от налоговых платежей. Из Федерального закона от 6.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» следует, что муниципальными образованиями являются сельские поселения, городские поселения, муниципальные районы, городские округа, внутригородские территории города федерального значения, которые занимаются формированием, утверждением и исполнением бюджета местных. В России почти все МО имеют собственные бюджеты. На начало 2013 года в РФ имелось 23 001 ед. МО, в 2012 г. – 23 118, в 2011 – 23 304, но стоит учитывать, что внутригородские муниципальные образования Москвы и Санкт-Петербурга не будут учитываться, жители этих городов не будут уплачивать ЕНН до 2020 года (в Москве и Санкт-Петербурге таких МО 257 в 2013 году, в предыдущие - 236), тогда количество МО, которые будут получать налог на недвижимость составит: в 2013 году – 22 744 ед., в 2011 году – 22 882 ед., в 2010 году – 23 068 ед. МО. Следует сказать, что количество МО снижается: с 2009 по 2013 год их количество в среднем в год сокращается на 0,97%, но так как количество недвижимости не уменьшается, а только растет, а меняются только границы МО, тогда для сопоставимости расчетов возьмем данные за 2011 год – 23 068 ед. На основе этих данных рассчитаем, сколько финансовых ресурсов удастся сэкономить федеральному бюджету при введении ЕНН, если, в среднем, каждое МО получит выгоду в размере 117 791 146 руб.: $23\,068 * 117\,791\,146 = 2\,717\,206\,155\,928,00$ руб., что составит ок. 19% от всей доходной части федерального бюджета, что является очень положительным результатом. В 2015 году эти поступления могут составить: $127\,500\,924,6 * 22\,304,91 = 2\,843\,896\,648\,119,79$ руб. Эффект весьма положительный. Даже если учесть, что государство израсходовало 42 млрд руб. [1, 09.11.2013] на создание кадастра недвижимости, то при введении ЕНН они полностью окупятся еще в 1 год введения налога, они составят всего 1,4% от возможных налоговых поступлений, что позволит государству возможные резервы направить на социальную политику, развития

спорта, науки, на поддержание национальной обороны и др. социально значимых мероприятий, а также позволит нашему государству существенно улучшить свое экономическое развитие и политическое положение среди развитых стран.

Понятно, что для г. Горно-Алтайска и для финансового состояния государства данные нововведения приведут к положительному эффекту, но большинство населения страны волнуют вопросы, как же введение ЕНН повлияет на граждан. Рассчитаем налог на примере квартиры в многоэтажном доме. В Горно-Алтайске средняя площадь квартир составляет ок. 48,1 кв. м. стоимостью 33 739,9 руб. за 1 кв. м. Кадастровая стоимость данного жилья составляет 1 623 783 руб. Для определения налога рассчитаем налоговую базу (произведем вычет 20 кв. м.) – 948 984,8 руб. Налог составит по ставке 0,1% - 948,98 руб. Но при нынешнем налоге на имущество с физических лиц налог будет исчисляться по инвентаризационной стоимости (она в среднем в 20 раз ниже кадастровой), она составит 81 189,14, исчислим налог по ставке 0,099% для г. Горно-Алтайска – 80,38 рублей. Конечно, разница ощутима, налог вырос в 11,8 раз. Но стоит и учитывать, что данный налог уплачивается раз в год. Если учесть, что в Горно-Алтайске среднемесячная заработная плата за 2011-2012 гг. 32 тыс. руб. (384 тыс. руб.), то данный налог будет составлять всего 0,25% от средней годовой заработной платы жителя Горно-Алтайска. Что, собственно, существенно не отразится на финансовом состоянии горожан. Проведем аналогичный расчет для работников организаций муниципальной формы собственности (в данной отрасли одна из самых низких оплат труда в городе): у них среднемесячная з/п составляет 17 900 руб. (214 800 руб. в год), ЕНН будет составлять 0,44% от годовой заработной платы в наименее оплачиваемой отрасли, что также не повлияет существенно на финансовое состояние граждан.

Аналогичная ситуация будет и для частного сектора: налог с инвентаризационной стоимости составит всего - 63,67 руб., с кадастровой - 813,5 руб., что выше в 12,78 раз, но для граждан Горно-Алтайска эта сумма не будет являться значительной – всего 0,2% от среднегодовой заработной платы налогоплательщика. Таким образом, положительный эффект от введения ЕНН выше для развития государства, МО, экономики, чем те потери, которые понесут горожане за счет повышения сумм налога, т.к. в Горно-Алтайске налог составит ок. 1 000 руб., что в среднем равно 1 рабочему дню.

Можно подвести итог, что внедрение ЕНН не принесет больших изменений для г. Горно-Алтайска, но в тоже время принесет и немалый положительный эффект, данное нововведение не стоит рассматривать как отрицательное явление, для жителей города оно не принесет больших расходов, но, в целом, оно положительно скажется на формировании местных и федерального бюджетов. Данные расчеты являются приблизительными, налог на недвижимость планируется ввести не ранее 2015 года, нет еще точных налоговых ставок для г. Горно-Алтайска – это еще одна трудность для расчетов; также не определены категории граждан, подпадающие под льготы, что является существенным для оценки нового налога. При введении ЕНН хоть суммы налога возрастут в несколько раз, но в свою очередь повысится независимость МО, снизятся расходы налоговых служб вследствие объединения двух налогов, сформируется единое представление о недвижимости, снизится количество неучтенного жилья, данный налог почти не затронет тех налогоплательщиков, которые

имеют низкий социальный уровень, он является, в основном, налогом на роскошь. Также введение ЕНН повлечет появление дополнительных средств у государства для развития социальной политики, образования науки, экономики, что очень важно в условиях современной рыночной экономики.

Список использованной литературы

1. Московский комсомолец// Газета URL:<http://www.mk.ru/nashamoskva/spravka/article/2013/10/18/932978utroennyiy-nalog-na-nedvizhimost-otodvinulina-god.html>(дата обращения: 09.11.2013).
2. ГАРАНТ// Информационно-правовой портал URL:<http://www.garant.ru/news/500064/>(дата обращения: 09.11.2013).
3. Сочи-Экспресс// Газета URL:<http://www.sochi-express.ru/sochi/news/sochi/11611>(дата обращения: 10.11.2013).
4. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии //Росреестр URL:https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_ib_cadastral_estimation/c_s_ib_fdgko (дата обращения: 10.11.2013).
5. Федеральная служба государственной статистики// База данных муниципальных образований URL:<http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst84/DBInet.cgi#1> (дата обращения: 16.11.2013).

© Н. Ю. Сафронова, Д. В. Аболихина, 2013

УДК 336

А.А.Саютина

студентка 4 курса института менеджмента и экономики
ФГБ УВПО «Югорский государственный университет»

Г.Ханты-Мансийск, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.С.Гиленко

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

На протяжении последних лет кредитование физических лиц в России набирает высокие обороты. Огромное количество банков разрабатывает свои кредитные продукты, предлагая их на выгодных условиях гражданам в первую очередь на неотложные нужды, образование, приобретение транспортных средств или недвижимости. Кредитование способствует не только повышению уровня жизни людей, но и дает возможность использовать заработанные денежные средства наилучшим образом.

Сегодня в России можно выделить три основных сегмента рынка кредитования физических лиц:

- Потребительское;
- Ипотечное;
- Кредиты на приобретение автомобилей (автокредитование).

Такая сегментация рынка связана, прежде всего, с различными целевыми назначениями этих кредитов и с различными клиентскими нишами. Так если

потребительское кредитование нацелено на массового клиента, то последние два в основном на средний класс.

Так, по состоянию на 01.10.2013г. объем кредитов, предоставленных физическим лицам составил 6 318 750 млн.руб, что на 18% больше по сравнению с 01.10.2012г. и на 40,4% больше по сравнению с 01.10.2011г. В региональном аспекте Центральный федеральный округ по объему выданных кредитов физическим лицам занимает первое место (на 01.10.2013г. – 1 980 750 млн.руб, что на 18% больше по сравнению с предыдущим годом), далее идет Приволжский федеральный округ – 1 119 695 млн.руб., последнее место занимает Северо - Кавказский федеральный округ (155 350 млн.руб.).

Таблица 1. Объемы выданных кредитов физическим лицам в региональном разрезе, млн.руб. [6]

Федеральный округ	1.10.2011г.	1.10.2012г.	1.10.2013г.	Отклонение (01.10.13/ 01.10.11)
Российская Федерация	3 759 573	5 159 403	6 318 750	2 559 177
Центральный федеральный округ	1 226 524	1 616 590	1 980 667	754 143
Северо - западный федеральный округ	375 686	524 833	665 051	289 365
Южный федеральный округ	272 982	382 094	501 306	228 324
Северо - Кавказский федеральный округ	91 182	139 582	155 350	64 168
Приволжский федеральный округ	654 940	895 615	1 119 695	464 755
Уральский федеральный округ	405 157	560 685	680 810	275 653
Сибирский федеральный округ	557 334	770 448	894 362	337 028
Дальневосточный федеральный округ	175 768	269 556	894 362	718 594

На сегодняшний день кредитование физических лиц развивается ускоренными темпами, и потребительское кредитование становится одним из наиболее динамично развивающихся направлений не только финансового сектора, но и экономики России. Поэтому роль потребительского кредита в экономике определяется его функциями. Потребительский кредит выполняет следующие функции [1]:

- стимулирует эффективность труда;
- расширяет рынок сбыта товаров;
- ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
- ускоряет процесс накопления и концентрации капитала;

Если говорить об ипотечном кредитовании, то на данный момент, оно лишь развивается, но медленными темпами, поэтому перед Россией стоит первоочередная задача по формированию рынка доступного жилья через создание условий для сбалансированного увеличения платежеспособного спроса населения на жилье.

По состоянию на 01.10.2013г. объем выданных ипотечных жилищных кредитов физическим лицам составил 894 414 млн.руб., что на 23% больше по

сравнению с 01.10.2012г. и на 49% выше – 01.10.2011г. Лидирующее положение по объемам выданных ипотечных жилищных кредитов занимает Центральный федеральный округ, на 01.10.2013г. объем составил 262 093 млн.руб, что выше по сравнению с 01.10.2012г. на 24%. Меньше всего выдано ипотечных жилищных кредитов на 01.10.2013г. в размере 18 694 млн.руб. в Северо – кавказском федеральном округе. Можно отметить, что по количеству выданных ипотечных кредитов Центральный федеральный округ занимает лидирующее положение (на 01.10.2013г. 125 669 шт.), низкую позицию по прежнему занимает Северо – Кавказский федеральный округ (на 01.10.2013г. 12 754 шт.). В целом по России по состоянию на 01.10.2013г. выдано ипотечных жилищных кредитов в количестве 555 890 шт., что на 14% выше по сравнению с 01.10.2012г. и на 39% выше по сравнению с 01.10.2011г.

На протяжении последних трех лет, прослеживается положительная динамика как по объемам, так и по количеству выданных ипотечных жилищных кредитов физическим лицам, в т.ч. и в региональном разрезе.

Таблица 2 – Показатели по ипотечному жилищному кредитованию в региональном разрезе. [6]

Федеральный округ	01.10.2011г.		01.10.2012г.		01.10.2013г.	
	кол-во, ед.	объем, млн. руб.	кол-во, ед.	объем, млн. руб.	кол-во, ед.	объем, млн. руб.
Российская Федерация	337 076	452 674	475 235	690 820	555 890	894 414
Центральный федеральный округ	67 869	129 393	102 095	199 300	125 669	262 093
Северо - западный федеральный округ	30 368	47 584	45 186	75 935	55 378	99 334
Южный федеральный округ	23 196	29 618	30 876	42 613	40 183	58 945
Северо - Кавказский федеральный округ	6 759	7 895	11 025	14 134	12 754	18 694
Приволжский федеральный округ	90 503	85 564	126 641	133 749	143 489	174 797
Уральский федеральный округ	46 615	65 388	59 864	90 089	65 436	110 825
Сибирский федеральный округ	55 499	63 680	77 583	97 867	90 326	126 781
Дальневосточный федеральный округ	16 267	23 552	21 965	37 133	22 655	42 945

Развитие кредитования физических является одним из приоритетных направлений страны. Но существуют проблемы, которые необходимо решать в данной области [2,3]:

- отсутствие специального законодательства;
- медленное развитие кредитных бюро, отслеживающих кредитные истории граждан;
- риск возникновения кредитного «пузыря» - неконтролируемого роста невозвращенных или ненадлежащим образом обслуживаемых клиентами кредитов, что приводит к краху кредиторов и отбрасывает назад все производство розничного кредитования;

- объективное определение платежеспособности и кредитоспособности физических лиц не всегда является правдивым;
 - отсутствие прозрачности условий кредитования, предлагаемых банками;
- Однако, практика российских банков говорит о том, что эти проблемы носят лишь временный характер и в скором будущем будут разрешены. Немаловажным условием является проведение государством взвешенной и последовательной политики в этой сфере, одной из целей которой является стимулирование банковского обслуживания населения, развитие новых сегментов рынка банковских услуг, ориентированных на предоставление широкого спектра банковских продуктов конечному потребителю, прежде всего розничного потребительского кредитования и ипотеки [4].

Список использованной литературы:

1. Янов В.В. «Современные тенденции кредитования физических лиц»;
2. Семеко Г.В. «Кредитование физических лиц в России: проблемы и тенденции»;
3. Журавлев Д.С. «О потребительском кредите»;
4. Лиман И.А. «Тенденции развития ипотечного рынка в России»;
5. Шарифов Л.А. «Повышение социальной эффективности кредитования населения как императив устойчивого развития»;
6. Интернет – сайт Центрального банка РФ – www.cbr.ru

© А.А.Саютина, 2013

УДК 339.138

В.С. Силинский

аспирант факультета экономики и менеджмента
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫНКА

Моделей, описывающих поведение субъекта на рынке, разработано немало, и вопрос только в том — насколько объективно отражают они законы рынка. На этот счёт существуют мнения самые различные. Такие авторитетные учёные, как Г. Шмален, И.Э. Келлер, и Г.Г. Малинецкий, видят основное достоинство моделей в способности стимулировать творческие усилия маркетолога. И это уже немало важно. В любом случае, проблемы познания маркетинговых процессов с помощью объектов-заместителей были и остаются в центре внимания исследователей и практикующих маркетологов.

Развитие рынка и усиление конкуренции в российской экономике вынуждает предприятия искать конкурентные преимущества. Такие преимущества может обеспечить либо внутренняя производственная эффективность, либо лучшая по сравнению с конкурентами ориентация на рынок. Г.Л. Багиев, Л.Б. Геронимус, И.Н. Герчикова, В.П. Гордон, М.Ш. Доветов, Н.Е. Капустина, Ф.М. Левшин, Н.К. Моисеева, М.М. Мельник, Д.Т. Новиков, О.А. Новиков, Б.А. Соловьёв,

Б.К. Плоткин, О.Д. Проценко, В.М. Тарасевич, В.С. Хруцкий, Э.С. Хазанович. Это имена наиболее известных отечественных исследователей промышленного рынка. Своими трудами они проложили дорогу разработчикам математических методов в маркетинге, таким учёным, как — С.Б. Авдашева, В.В. Брыскин, В.А. Булавский, Л.М. Волгин, М.М. Вороновицкий, С.В. Гусаков, С.В. Жак, А.Ю. Егорова, А.В. Завгородняя, В.Я. Иохин, М.С. Кадзевич, В.А. Лотоцкий, Е.М. Максимов, В.П. Милованов, О.В. Михалёв, М.С. Мотышина, С.В. Никифорова, Е.М. Орлова, Н.М. Розанова, В.В. Федосеев, Л.М. Харисова, А.В. Щербаков. И, конечно, список учёных, внесших особый вклад в теорию и практику моделирования, будет не полным без зарубежных специалистов маркетинга. Это Р. Баззелл, Р.Д. Блэкуэлл, Р. Браун, Д. Гаскинс, Р. Дорфман, Д. Кокс, Ж. Ламбен, Дж. Е. МакКартби, П. Милгром, П.У. Миниард, Д. Росс, С.П. Сети, С. Сэлоп, Б. Тойан, Р.М. С.Уилсон, Ф. Шерер, Д.Ф. Энджел. Благодаря этим учёным, процесс построения, изучения и применения различных моделей стал неотъемлемой частью системного подхода в исследовании маркетинговых отношений.

Метод моделирования, как способ теоретического анализа с использованием моделей, считается основным методом исследования различных систем. Экономико-математическая модель в области маркетинга включает в себя, как правило, систему из набора воздействующих величин и откликов на эти воздействия. Переменные величины обычно характеризуют в маркетинговых исследованиях объём реализации продукции, затраты на рекламу, расходы на продвижение продукции на рынке, что является, несомненно, важным в исследовании рыночных отношений. Следует, однако, иметь в виду, что применение методов математического моделирования на промышленном рынке остаётся пока весьма ограничено в силу большой неопределённости рыночных процессов. Более активно используют маркетологи линейные графики и двумерные диаграммы. Широко известны графики представления жизненного цикла товара или так называемые «кривая предложения» и «кривая спроса» (графическое изображение зависимости величины спроса от уровня цен), которые выявляют необходимые причинно-следственные связи и на сегодняшний день являются самым наглядным инструментом маркетолога.

Для примера, одна из наиболее известных моделей — модель Ф. Баса [2, с.76]. Преимущества её применения на высокотехнологичном рынке общеизвестны — они в универсальности её применения. Клиентов промышленного рынка делят на три группы (консерваторы, новаторы и последователи) с тем, чтобы добиться необходимого смещения фаз в цикле продаж в каждом из этих сегментов с целью активного влияния на пики продаж.

На основе модели Баса моделировал процессы маркетинговых коммуникаций немецкий профессор Г. Шмален. Исследуя роль лидеров (новаторов) в коммуникационных отношениях, Шмален отметил особую роль «новаторства» на высокотехнологичном промышленном рынке. Новаторы первыми выходят на рынок в поисках новшеств, они следят за рекламой, изучают специальную отраслевую литературу, буклеты выставок. И из того, что всего лишь около 20 процентов покупателей относятся к новаторам, а остальные являются их последователями, Г. Шмален, в частности, делает вывод о неэффективности рекламы на промышленном рынке и выдвигает на первое место такой вид продвижения товара, как личные продажи [5, с.14]. И хотя принято считать,

что графическому методу исследования в декартовой (прямоугольной) системе координат не по силам решение задач более сложных задач с несколькими неизвестными, однако на основе модели Баса немецкий профессор Г. Шмален моделировал довольно сложные процессы маркетинговых коммуникаций в условиях неопределённости рынка.

Любая новая техника вызывает у потребителя в той или иной степени «приступы» технологической неопределённости: станет ли новое оборудование на деле функционировать столь же эффективно, как это заявлено производителем. Неопределённость риска, как фактор рыночных отношений, включает в себя неопределённость спроса, технологическую неопределённость, неопределённость конкурентного окружения. Интерес к моделям, способным заменить сложный экономический объект исследования, понятен. Но способность модели имитировать свойство истинного объекта обеспечивается лишь при определённых условиях.

Интересным опытом применения графического и матричного методов моделирования в условиях неопределённости промышленного рынка делится в своей книге «Автоматизация продаж. Умный подход» Кит Т. Томпсон. Одна из самых важных проблем в маркетинге, каким является управление процессом продаж, может решаться, по мнению Томпсона, построением и исследованием графика продаж с характерными для него стадиями и циклами. Безусловно, соглашается он, «успех продажи в значительной степени зависит от навыков межличностных отношений». Однако управление взаимоотношениями с клиентом будет намного успешнее, когда подспорьем маркетологу станут даже самые элементарные математические модели — в виде графиков, матриц и диаграмм, а также полноценные базы данных о клиенте. Именно с их помощью возможно адекватное построение указанной графической зависимости.

Информационные технологии становятся стимулом исследования и разработки маркетинговых коммуникаций. Термин CRM (Customer Relationships Management) в буквальном переводе означает «управление взаимоотношениями с клиентами». CRM — это наличие единого хранилища оперативной информации о процессах взаимодействия с потребителями, это оперативный анализ нужд и потенциальных его возможностей, единая информационная база о клиентах. С помощью системы CRM создаётся обширная база потребителей с целью долгосрочного с ними сотрудничества. На западном рынке такие системы стали возникать в середине девяностых годов прошлого столетия. В отечественной экономике они пока не имеют широкого применения, что можно объяснить нашим технологическим отставанием. Однако богатый заграничный опыт позволяет выявить ряд несомненных достоинств данных систем. И доказано, к примеру, что наибольшую пользу CRM-системы приносят именно в секторе «business-to-business».

Моделирование маркетинговых процессов не самоцель исследования, а средство достижения выигрышного результата. Информационные технологии и построенные на их базе графические модели маркетинговых процессов обеспечивают адаптацию к сложным условиям промышленного рынка. Но принятие конкретных управленческих решений всегда остается за человеком. Экономико-математическое моделирование является лишь одним из компонентов (пусть очень важным) в системе управления экономическими процессами. Необходимость и выгода применения различных моделей в

сфере маркетинга заключается, по мнению И.Н. Напсо, еще и в том, что они демонстрируют «логику решения проблем» в продвижении товара [3, с.22]. А любое логичное предложение становится вдвойне ценным на высокотехнологическом промышленном рынке, где разработка, исследование и моделирование маркетинговых процессов происходит в сложных условиях неопределённости.

Список использованной литературы:

1. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. — 2-е изд., испр. — М. : Издательский центр «Академия». — 368 с., 2008 г.
2. Мельников О. С. «Влияние рекламной деятельности на скорость диффузии инноваций. Модели нелинейной динамики в экономике/ Бизнесинформ № 2, 2009.
3. Напсо И.Н. Моделирование социально-экономических систем. Вестник Адыгейского государственного университета. №1,2006г.
4. Томпсон Кит Т. Автоматизация продаж. Умный подход. М.: Вершина, 2006, — 272 с.
5. Шмален Г. «Математические модели в экономических исследованиях на предприятии». Журнал «Управление предприятием» №3 1998 г.

© В.С. Силинский, 2013

УДК 63-057.2

Л.И. Теньковская

к.э.н., доцент кафедры отраслевой
и территориальной экономики
ФГБОУ ВПО «Пермская ГСХА»
г. Пермь, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА И РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Продовольственная безопасность России определяется развитием сельского хозяйства и численностью населения, на которую в настоящее время оказывают негативное влияние политические, экономические и социальные факторы, в том числе глобальных экономических кризисов. Из общей численности населения страны в формировании продовольственной безопасности в большей степени участвуют трудовые ресурсы сельских поселений, которые составляют совокупность потенциальных и занятых в производстве продукции работников сельского хозяйства [1, с. 8-20; 3, с.130-136]. Поэтому обоснование направлений воспроизводства в условиях экономического кризиса и рационального использования трудовых ресурсов с целью повышения эффективности сельскохозяйственных организаций и обеспечения продовольственной безопасности страны является актуальной задачей.

В настоящее время продовольственная безопасность не обеспечивается, а производство сельскохозяйственной продукции в стране имеет тенденцию к сокращению, что сказывается на уменьшении объемов используемых в сельском хозяйстве ресурсов и количества самих сельскохозяйственных организаций. Так, число сельскохозяйственных организаций в стране за период времени с 1998 по 2004 год сократилось на 21%, наименьшими темпами - в большинстве сельскохозяйственных районов страны (Центральном - на 22%, Центрально-Черноземном - 15%, Поволжском - 25%, Северо-Кавказском - 15%, Уральском - 16%, Западно-Сибирском - 23%). В этих районах по данным 2004 года сосредоточено наибольшее количество сельскохозяйственных организаций: в Центральном экономическом районе – 3973 единицы или 18% их общего количества в стране, Центрально-Черноземном – 2299 или 10%, Поволжском – 3243 (14%), Северо-Кавказском – 2804 (13%), Уральском – 3357 (15%), Западно-Сибирском - 2108 (9%). Данное явление наряду с заменой старых технических средств на новые высокопроизводительные стало причиной сокращения численности работников сельского хозяйства. Так, за период с 2007 по 2012 год она снизилась на 27%. В Центральном районе сокращение этого показателя произошло на 32%, Центрально-Черноземном – на 19%, Поволжском – на 29%, Северо-Кавказском – на 21%, Уральском – на 25%, Западно-Сибирском – на 29%. В сельскохозяйственных организациях этих районов по данным 2012 года сосредоточено от 157 до 279 тыс. человек или от 11 до 19% общей численности работников – относительно больше, чем в других крупных экономических районах страны. В этих же районах сосредоточен потенциальный трудовой ресурс сельского хозяйства: 27% сельского населения приходится на Северный Кавказ и Центрально-Черноземный район; в сельской местности имеются значительные излишки трудовых ресурсов – это показала оценка их сбалансированности [1, с. 8-20; 4, с. 151]. Сокращение количества сельскохозяйственных организаций и их работников произошло за счет банкротства неэффективных хозяйств, поэтому убыток совокупности сельскохозяйственных организаций страны сменился прибылью. Так, хозяйства Центрального экономического района от реализации продукции получили прибыль в размере 1,2, Центрально-Черноземного – 3,4, Поволжского – 3,0, Северо-Кавказского – 11,1, Уральского – 2,7, Западно-Сибирского – 2,9 млрд. руб. (данные 2004 года) – относительно больше, чем остальных районов. В результате в 2004 году в среднем на одну сельскохозяйственную организацию Центрального экономического района пришлось 0,3 млн. руб. прибыли, Центрально-Черноземного – 1,5, Поволжского – 0,9, Северо-Кавказского – 4,0, Уральского – 0,8, Западно-Сибирского – 1,4, сельскохозяйственное производство стало рентабельным в организациях Центрального экономического района, где уровень его доходности составил 2%, Центрально-Черноземного – 7%, Поволжского – 7%, Уральского – 4%, нерентабельным – в организациях Северо-Кавказского и Западно-Сибирского районов. Уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций многих экономических районов страны имеет тенденцию к росту.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы о том, что наибольшее количество организаций и работников аграрной отрасли сосредоточено в сельскохозяйственных районах страны. Наиболее прибыльными являются организации Северо-Кавказского, Центрально-Черноземного, Поволжского, Западно-Сибирского, а рентабельными - Центрального, Центрально-

Черноземного, Поволжского и Уральского экономических районов. Однако необходимо и в дальнейшем повышать эффективность и размеры сельскохозяйственного производства на основе роста количества и улучшения качества трудовых ресурсов сельскохозяйственной отрасли.

В сложившихся условиях направлениями расширенного воспроизводства и рационального использования трудовых ресурсов являются следующие. Во-первых, государственная поддержка сельского населения, в особенности занятого в сельском хозяйстве: увеличение величины минимальной заработной платы и прожиточного минимума; улучшение качества социальных услуг в сельской местности, в первую очередь, здравоохранения, обеспечение его профилактической направленности; контроль создания лучших условий труда и отдыха, соблюдения норм трудового законодательства, создание дополнительных рабочих мест в сельскохозяйственных организациях; реализация программ профессиональной ориентации молодежи; развитие системы профессиональных и производственных практик в период обучения и системы целевого обучения с гарантированным трудоустройством; ориентация образовательных услуг на потребности рынка труда с помощью прогнозирования социально-экономического развития сельских территорий; разработка новых профессиональных стандартов как более конкретных профессионально-поведенческих требований к работнику с учетом специфики деятельности сельскохозяйственных организаций, из которых лишь небольшое количество в основном свиноводческого и птицеводческого направления развиваются по инновационному пути, а остальная часть требует модернизации технико-технологического потенциала; учет положений этих профстандартов при формировании федеральных государственных образовательных стандартов профобразования; повышение эффективности государственных расходов на профессиональное образование, переподготовку и повышение квалификации кадров сельского хозяйства; активизация работы служб занятости населения в этом направлении; создание специализированных рабочих мест для инвалидов; реализация программ адаптации инвалидов к труду; обеспечение рабочими местами пенсионеров в соответствии с их квалификацией и способностями. Во-вторых, формирование качественных трудовых ресурсов в сельскохозяйственных организациях посредством грамотного планирования потребности в них; эффективного набора и отбора персонала; установления достойного уровня заработной платы и льгот; профориентации, адаптации, обучения, управления продвижением по службе; привлечения инвестиций; модернизации материально-технической базы. В-третьих, сохранение трудовых ресурсов аграрной отрасли посредством работы профсоюзов: организации и заключению коллективных договоров по вопросам оплаты и условий труда, консультированию работников, информационному обмену между руководством и персоналом организаций, оспариванию индивидуальных и групповых увольнений [2, с. 161-167; 5, с. 45; 6, с. 193-195]. В-четвертых, преобразования в системе среднего специального и высшего образования в России и переход на двухуровневую подготовку специалистов. Направления этих преобразований должны быть основаны на опыте развитых стран. Так, в Голландии, США, Японии, Германии профессиональная сельскохозяйственная подготовка осуществляется уже в старших классах общеобразовательных школ. При этом Министерства сельского хозяйства данных стран предоставляют

школьникам возможность участия в сельскохозяйственных выставках, конкурсах, конференциях; школьники и студенты находятся в контакте с сельскохозяйственным производством. В США среднее сельскохозяйственное образование получают в младших, коммунальных и смешанных колледжах, которые содержатся за счет местных средств и средств штатов. Младший колледж выступает промежуточной ступенью к высшему образованию. В Германии подготовка кадров агропромышленного комплекса ведется в технических и специальных сельскохозяйственных школах, а затем - в сельскохозяйственных академиях. Во Франции система профессиональной подготовки специалистов среднего звена для сельского хозяйства полностью подчинена Министерству сельского хозяйства. Обучение ведется по различным программам с выдачей дипломов разной категории; предполагает изучение теоретических знаний и практические занятия. После окончания лицей у молодежи открываются перспективы поступления в очные государственные, очные и заочные частные сельскохозяйственные учебные заведения. В Великобритании подготовку специалистов среднего звена осуществляют сельскохозяйственные школы и колледжи, которые также практикуют курсы повышения квалификации и тесно связаны с университетами, институтами, школами, службой занятости, промышленностью. Студенты учебных заведений проходят практику на сельскохозяйственных машинах предприятий, которые их производят и планируют реализовать. В Канаде развита сеть младших и коммунальных колледжей, подчиняющихся Управлению образования провинции. Открыты сельскохозяйственные технологические институты Министерства сельского хозяйства, университеты и институты. В данных странах система подготовки кадров преобразовывается с помощью государства и местных органов власти, с учетом интересов крупного бизнеса и научно-технической революции [7, с. 361-365].

Таким образом, воспроизводство и эффективное использование трудовых ресурсов сельскохозяйственных организаций аграрных районов страны должно осуществляться совместными усилиями государства, местных органов власти, учреждениями образовательной сферы всех уровней, самих организаций и их работников.

Список использованной литературы:

1. Барина Ю.А., Сулов С.А. – Продовольственная безопасность, развитие сельского хозяйства и демографические тенденции на отдельных территориях РФ // Вестник НГИЭИ. – 2013. - №1. – С. 3-24
2. Дульзон С.В. – Роль технико-технологического обеспечения в углублении профессионально-квалификационного разделения труда в сельском хозяйстве // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. - №1 – С. 161-167
3. Зеленская И.А., Калинина Л.А. – Теоретические аспекты формирования и рационального использования трудовых ресурсов аграрной сферы региона // Вестник Урктской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. - №54. – С. 130-138
4. Калинина Л.А., Зеленская И.А., Зеленский В.О., Баймеева В.В., Иляшевич А.А. – К вопросу о методике составления баланса трудовых ресурсов сельской местности // Вестник Урктской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. - №56. – С. 146-155

5. Озерова Л.В., Кузьмицкая А.А. – Методология анализа управления воспроизводством квалифицированных кадров в сельском хозяйстве // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. - №52. – С.45

6. Сорокина Н.Ю. – Формирование трудового потенциала и его преобразование в трудовые ресурсы в системе регионального управления // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. - №1 – с. 190-199

7. Цапулина Ф.Х., Григорьева И.В. – Кадровый аспект в сельском хозяйстве и основные тенденции его развития // Вестник Чувашского университета – 2013. - №1 – с. 361-367

© Л.И. Теньковская, 2013

УДК 338

А.И.Тихонов

директор Инженерно – экономического института
Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет)
Г.Москва, Российская Федерация

Е.И.Мокроусова

аспирант Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет)
Г.Москва, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО АВИАДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ

Авиационное двигателестроение, составляет основу технологической самостоятельности национального авиастроения в любом государстве. В экономике ряда промышленно развитых и развивающихся стран мира функционируют двигателестроительные предприятия, тем не менее, лишь несколько (Великобритания, Россия, США, Франция) в настоящее время способны самостоятельно разрабатывать и производить авиационные газотурбинные двигатели различного назначения и класса [2]. Известными мировыми производителями рассматриваемого сегмента являются Rolls-Royce, Snecma (группы Safran), а также подразделения конгломератов General Electric, United Technologies Corporation (UTC).

Многоотраслевая транснациональная корпорация General Electric, имеющая в своем составе несколько десятков дочерних компаний, осуществляет свою деятельность посредством организации разнонаправленного бизнеса (рис. 1) [6]. Авиадвигателестроение реализуется в рамках одного из отделений - GE Aviation - ведущего мирового поставщика коммерческих и военных реактивных двигателей и компонентов, а также авионики, электрических и механических систем для самолетов с глобальной сервисной сетью для поддержки этих

продуктов[6]. На долю одного из лидирующих мировых производителей двигателей для гражданской и военной авиации, Pratt & Whitney, приходится около четверти объема продаж финансово – промышленного конгломерата UTC[7] (см. рис. 2).

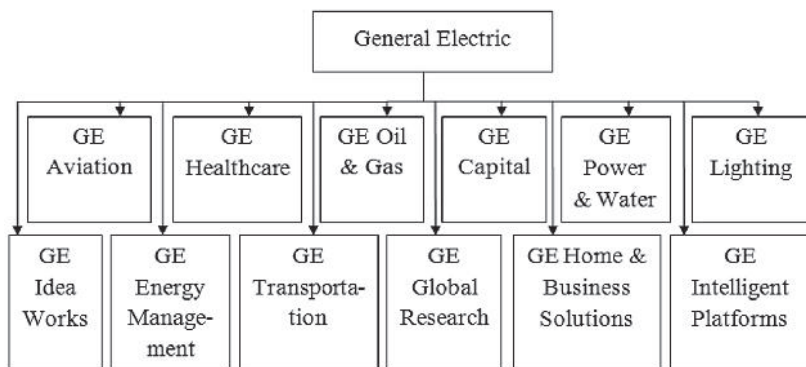


Рис.1. Направления бизнеса General Electric

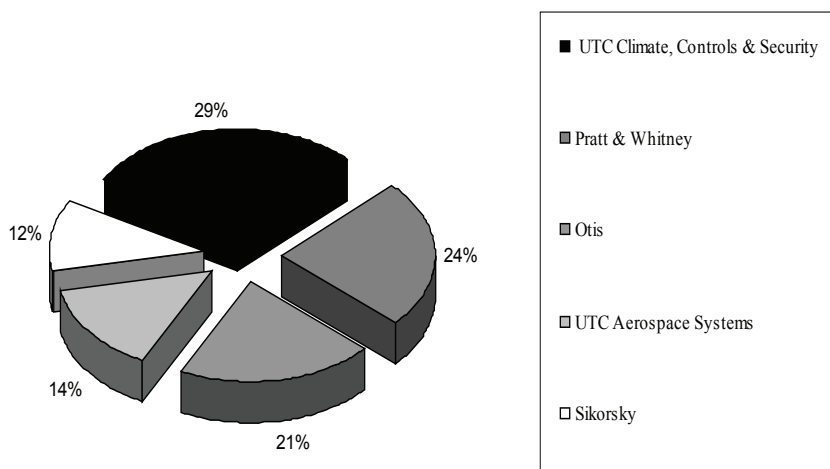


Рис. 2. Структура продаж бизнес – единиц UTC

В 2011 году объем мирового рынка двигателей для боевой авиации составил 12 млрд. долларов США (22% общего объема рынка двигателей для самолетов). Вместе с компанией EUROJET, доля основных участников рассматриваемого рынка – Pratt & Whitney, General Electric Aviation, Rolls-Royce, Snecma - составляет 85 %, на российских производителей приходится только около 7% [1].

Успешность функционирования лидеров мирового авиадвигателестроения связывают, наряду с другими факторами, и с их эффективной организационной структуризацией. GE Aviation состоит из 4-х организационных компонентов продуктовой ориентации (рис. 3) [6].



Рис. 3. Структура GE Aviation

Деятельность Pratt & Whitney распределена по 4 –м бизнес – единицам (см. рис. 4, [7]).

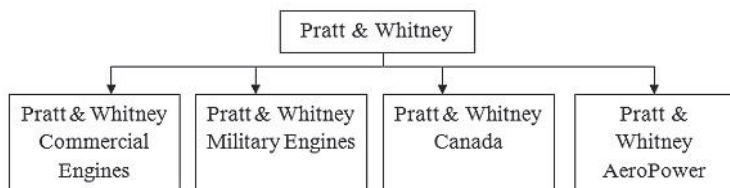


Рис. 4. Бизнес – единицы Pratt & Whitney

Европейские Rolls-Royce и Snecma организационно также состоят из продуктово – направленных компонентов. Так, Rolls-Royce поддерживает и развивает: гражданский аэрокосмический бизнес; военную авиацию (признанный бренд крупнейшего поставщика двигателей (для самолетов, вертолетов и беспилотных летательных аппаратов) и услуг в 103 странах мира); энергетику; сектор морского оборудования, включая проектирование, поставки, сопровождение энергетических и двигательных установок[8]. Компания Snecma имеет следующие направления деятельности: двигатели для гражданских, военных целей, для космических аппаратов и услуги – исследования, разработки, ремонт и др.[9].

Построение организационной структуры управления на базе интересующих сегментов окружающего экономического пространства является наиболее развитым видом дивизиональной конструкции корпораций. Отличительным свойством дивизиональной структуры является чувствительность к изменениям внешней среды компаний. Дивизиональные (отделенческие) структуры управления представляют собой разновидность иерархических структур, предусматривающих организационное разграничение направлений деятельности компаний и выстраивание, в общем случае, многоуровневой системы бизнес – единиц. Бизнес-единицы, объединяющие предприятия близкого профиля деятельности, призваны обеспечить синергию консолидированного позиционирования компаний и развития их отличительных конкурентных преимуществ на целевых рынках. Координация функционирования бизнес – единиц осуществляется органом высшего руководства. Несмотря

на некоторый рост иерархичности, возможную конфликтность между отделениями, конструкция по схеме систем бизнес – единицеобеспечивает гибкость управления и эффект хозяйственной деятельности корпораций [3]. Широкая разнонаправленность включенных структурных компонентов не только позволяет реализовать различные стратегии диверсификации, но и создает условия для высокой маневренности, как между различными сферами бизнеса, так и внутри отделений компаний. Выбор мировыми гигантами высокотехнологичных отраслей в качестве организационного построения такой структуры управления свидетельствует о наибольшей приемлемости этого типа оргструктур для предприятий, функционирующих в условиях жесткой конкуренции и агрессивности ее способов.

В отраслях российской экономики активно идут процессы организационных преобразований – совершенствование структур управления корпорациями, создание образований локальной интеграции и др. Чем шире размах диверсификации компаний, тем более критичными становятся и управленческие компетенции, которые должны соответствовать определенному этапу организационного развития предприятий. Реорганизация компаний высокотехнологичного бизнеса, нацеленная на ускорение создания и распространение наукоемких технологий, приобретает особую актуальность в свете современных тенденций развития экономики. Примером интегрированной корпоративной структуры, выстраиваемой по дивизиональному принципу, наряду с ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», является структура управления ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК) (рис.5).



Рис. 5. Дивизионная структура управления в ОДК

Актуальной задачей для отечественных предприятий авиадвигателестроения является укрепление их конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынке. Ее решение предусматривает широкомасштабную интенсификацию инновационных процессов. Высокие темпы наращивания научно – технического задела и оформление опережающей методологии разработки перспективных двигателей рассматривается как неременное условие обеспечения конкурентоспособности будущих конструкций российского авиадвигателестроения. В настоящее время в целях повышения

конкурентоспособности российских авиационных двигателей на мировом рынке. Назревшей потребностью является активное развитие отраслевой инновационной сферы, как составляющей формирующегося механизма технологического доминирования государств военной и гражданской сфере.

Рост стоимости (экспоненциальный характер динамики [5]) и сроков разработки двигателей, сложность их конструкции, масштабность проектной и производственной кооперации предприятий авиастроения в условиях роста сложности структуры рынков и усиления соперничества требуют разработки современных моделей управления инновационной деятельностью организаций всех сегментов авиационной промышленности. Реализация стратегии инновационного прорыва, диктует необходимость экономически обоснованной интеграции предприятий различного профиля деятельности в целях единого управления всеми стадиями жизненного цикла наукоемкой продукции, начиная от фундаментальных научных исследований и заканчивая рыночной реализацией с последующим сервисным обслуживанием. Эффективная интеграция позволяет не только достичь, но и прочно удерживать в определенной перспективе приоритетные рыночные сегменты.

Одной из наиболее эффективных форм интеграции финансовых и интеллектуальных ресурсов, способствующей действенной координации усилий по формированию и наращиванию конкурентных преимуществ субъектов хозяйственной деятельности являются кластеры. Реализация кластерной стратегии рассматривается как одно из средств решения задач современного этапа модернизации авиадвигателестроения, авиационной промышленности и оборонно – промышленного комплекса в целом. В Государственной программе Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013- 2025 годы» отмечается усиление роли кластеров в связи с необходимостью выстраивания отраслевой модели тесной кооперации между финальными производителями и поставщиками различных уровней. В список приоритетных инновационных кластеров, имеющих авиационную специализацию, вошли территории регионов Самарской, Ульяновской областей, Пермского и Хабаровского края. Реструктуризация авиадвигателестроения и другие мероприятия подпрограммы (например, внедрение передовых систем контроля и управления) также предусматривают участие профильных инновационных территориальных кластеров [3].

В инновационных кластерах генерация, продуктово – технологическое воплощение и трансфер передовых научных идей способствует комплексному развитию локальной географической территории, конкурентоспособности участников кластера и росту качества результатов их деятельности. Формирование инновационно - ориентированных кластеров основывается на следующих базовых принципах:

- системная гармонизация федеральных и региональных интересов, учитывающая приоритет государственных задач развития всего оборонно – промышленного комплекса и, в том числе, авиадвигателестроения;
- комплексное решение проблемы загрузки производственных мощностей предприятий кластера;
- формирование опережающего научно – технического задела для реализации перспективных проектов создания и производства конкурентоспособной продукции путем консолидации ресурсного потенциала;

- построение эффективной инфраструктуры интеграционного образования, способствующей активной модернизации технологической базы его участников;
- рациональная специализация и слаженная система горизонтального и вертикального взаимодействия;
- реализация системы конкурентных преимуществ участников кластера путем консолидации усилий по продвижению высокотехнологичной продукции и услуг на соответствующих рыночных сегментах;
- сбалансированность решения социальных вопросов на региональном уровне.

Реализация сложных механизмов формирования и развития инновационных территориальных кластеров предусматривает совместимость моделей бизнес-процессов интегрируемых единиц, разработку сквозного регламента их взаимодействия. Зарубежный опыт демонстрирует широкие возможности использования кластерной стратегии в реализации инновационной политики государства. Известны модели кластеров региональной локализации с направленностью на максимальное использование ресурсного потенциала территорий; с выделением центра (крупного предприятия), объединяющего ряд менее крупных фирм; гибкая партнерская конструкция. Принципиальный выбор модели интеграции предприятий определяется множеством факторов общего характера и специфических отраслевых особенностей.

Таким образом, применение кластерного подхода в авиационном двигателестроении позволит синтезировать потенциал конкурентоспособности участников кластерной системы, должно способствовать ускорению инновационных процессов, активному вовлечению в них заинтересованных сторон и, в конечном счете, позитивной динамики результативности развития отрасли.

Список использованной литературы:

1. Государственная программа российской федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013 – 2025 годы» [Электронный ресурс] URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/fcp/avia2013-2025> (дата обращения 5.10.2013).
2. Дейнега В.Г., Тамазян В.Г. Анализ современного потенциала российского авиационного двигателестроения // «Двигатель». 2009. №1 (61). [Электронный ресурс] URL: <http://engine.aviaport.ru/issues/61/page16.html> (дата обращения 24.11.2013).
3. В. Соловьев. Авиадвигатели должны работать ... | Оборонпром. [Электронный ресурс] URL: <http://www.oboronprom.ru/news/aviadvigateli-dolzheny-rabotat>.
4. Инновационно-технологические кластеры стран-членов МЦНТИ. (Информационный материал) [Электронный ресурс] URL: <http://www.icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf> (дата обращения 1.11.2013).
5. Юрьев П. Три реальных игрока // «Национальная оборона». 2010. № 12. [Электронный ресурс] URL: <http://old.nationaldefense.ru/110/754/index.shtml?id=5183> (дата обращение 25.11.2013).
6. General Electric [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://www.ge.com> (дата обращения 18.11.2013).
7. United Technologies Corporation [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://www.utc.com> (дата обращения 19.10.2013).
8. Rolls-Royce [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://www.rolls-royce.com> (дата обращения 18.11.2013).

УДК 336.77; 347.455

Т.Т. Тутаев

студент 5 курса Института менеджмента
и экономики Югорского государственного университета
Руководитель: к.э.н., доцент Е.Н.Раздрок
г.Ханты- Мансийск, Российская Федерация

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Изучение проблем управления кредитоспособностью заемщиков на современном этапе развития кредитного рынка представляет большой интерес для банков. Это обусловлено тем, что прибыльность и ликвидность коммерческих банков во многом зависят от финансового состояния их клиентов. Снижение риска при совершении кредитных операций возможно достичь на основе комплексного изучения кредитоспособности клиентов банка. Поэтому перед кредитными организациями постоянно стоит задача выбора показателей для определения способности заемщика выполнить свои обязательства по своевременному и полному возврату кредита.

В настоящее время проблема оценки кредитоспособности заемщика приобрела особую остроту и актуальность для коммерческих банков, поскольку их кредитная деятельность осложняется отсутствием у многих из них отработанной методики оценки кредитоспособности, полноценного анализа финансового состояния клиентов. Интерес к данной проблеме всегда существовал, а методики постоянно совершенствуются.

В научной литературе большое внимание уделяется всем аспектам данной проблемы, в частности, методикам оценки и финансовому анализу предприятия- заемщика. Так, в работах «Банковский менеджмент» Е.Ф.Жукова и О.И.Лаврушина «Банковское дело» отмечено, что оценка кредитоспособности заемщика может быть качественной и количественной.[2,131] В зарубежной методологии преобладает качественный подход, когда анализ выступает как один из элементов оценки кредитоспособности наряду с другими, а в отечественной – количественный подход, в основе которого лежит система финансовых коэффициентов.[1,с.20] В условиях наращивания объемов кредитования количественная оценка осуществлялась в ущерб качественной. В результате вероятность образования просроченной задолженности увеличивается.

Процедура анализа кредитоспособности длительная и вней велика роль субъективного фактора. Поэтому решение о выдаче кредита должно приниматься коллегиально, а анализ кредитоспособности требует учета большого количества факторов риска. В сложившихся условиях поиск новых подходов к оценке кредитоспособности клиентов является актуальным. Коммерческие банки чаще используют следующие методики: анализ финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, анализ делового риска для определения класса кредитоспособности клиента и рейтинга заемщика.

Достоинством данных методик является то, что их использование дает возможность комплексно оценить заемщика, а не только выявить уровень его финансовой состоятельности.

Процесс кредитования связан с действиями многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в установленный срок, которые не всегда могут отражать рассчитанные коэффициенты. Поэтому предоставление ссуд банк сопровождает изучением факторов, которые могут повлечь за собой их непогашение. Под кредитоспособностью заемщика коммерческого банка понимается его способность полностью и в срок рассчитываться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Уровень кредитоспособности заемщика свидетельствует о степени индивидуального риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

Мировая и отечественная банковская практика выделяет следующие качественные показатели оценки кредитоспособности заемщика: характер заемщика; дееспособность заемщика; наличие капитала; обеспечение кредита; условия, в которых совершается кредитная сделка; контроль.[3] Под характером заемщика понимается его репутация как юридического лица (т.е. длительность функционирования его в данной сфере, его кредитная история, репутация в сфере деловых партнеров - поставщиков, покупателей, кредиторов) и репутация менеджеров (их профессионализм - опыт работы, образование, моральные качества, результаты взаимоотношений руководимых ими структур с банком), степень ответственности за погашение долга, четкость его представлений о цели кредита, соответствие ее кредитной политике банка.

Не менее важным критерием является наличие капитала заемщика. При этом важны два аспекта его оценки: его достаточность, которая анализируется на основе коэффициентов финансового левериджа и степень вложения собственного капитала в кредитруемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком. Чем больше вложено собственного капитала, тем сильнее заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска. Обеспечение кредита (залог, гарантия, поручительство и т.д.) также является гарантией погашения. Внешние условия (текущая и прогнозируемая ситуация в стране, регионе, политические факторы) определяют степень внешнего риска банка и учитываются при решении вопроса о нормативных значениях различных финансовых коэффициентов.

Каждый из этих способов взаимно дополняет друг друга. Если анализ делового риска позволяет оценить кредитоспособность клиента в момент совершения сделки только на базе одной ссудной операции и связанного с ней денежного потока, то система финансовых коэффициентов прогнозирует риск с учетом его совокупного долга, сложившихся средних стандартов и тенденций. Анализ денежного потока клиента не только оценивает в целом кредитоспособность заемщика, но и показывает на этой основе возможные предельные размеры новых ссуд, а так же слабые места в управлении предприятием. В связи с этим в условиях объективной оценки финансового состояния заемщика с учетом возможных рисков по кредитным операциям, банк сможет эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

С целью снижения принимаемых на себя кредитных рисков банками определяются пути их минимизации. Для этого в Кредитной политике

банков обозначены требования к качеству кредитного портфеля, обеспечению кредитов, регламентирован кредитный мониторинг. Система мониторинга кредитного риска в Банке построена на основе обеспечения предварительного, текущего и последующего контроля кредитного риска со стороны соответствующих подразделений Банка. Наряду с широким спектром предупредительных мер по минимизации кредитного риска, в банках действует эффективная система взыскания проблемной задолженности юридических и физических лиц. Применяемая многими банками скоринговая система позволяет быстро и беспристрастно принимать решения, благодаря использованию математических и статистических методов; управлять кредитным портфелем; определять оптимальное соотношение между доходностью кредитных операций и уровнем риска, тем самым снижать уровень невозврата кредита. Кредитный скоринг - это оценка уровня кредитного риска, которая является итогом обработки различных данных кредитной истории, прямо или косвенно влияющих на уровень платёжной дисциплины. В настоящее время нельзя рассматривать кредитный скоринг только как процедуру оценки заёмщика перед выдачей кредита. При помощи различных видов кредитного скоринга оптимизируется работа с заёмщиком на протяжении всего жизненного цикла кредита. На наш взгляд, можно также использовать при оценке кредитоспособности заемщика качественную модель оценки деятельности организации, характеризующую кризис управления методом А-счета (показатель Аргенти), которая является популярной в зарубежной практике. Модель учитывает недостатки организации, ошибки и симптомы очевидные задолго до банкротства, ведущие к ухудшению платежеспособности и вероятности банкротства.

В сложившихся условиях поиск новых подходов к оценке кредитных рисков, обеспечивающих повышение их объективности при сохранении индивидуального подхода к заемщикам, привел российские банки к необходимости внедрения процедур корпоративного андеррайтинга, широко используемых при кредитовании зарубежными банками.

В ходе процедур андеррайтинга контрагенту присваивается кредитный рейтинг, который определяется вероятностью невозврата кредита и (или) недобросовестного исполнения заемщиком обязательств, взятых на себя в рамках кредитного договора, договора поручительства и иных договоров обеспечения. Под кредитным рейтингом также понимается вероятность дефолта контрагента (probability of default).[1]

Главным отличием процедур андеррайтинга от сложившихся методик оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков является принцип «независимости». Сама суть процедур андеррайтинга предполагает, что заключение андеррайтера о возможности принятия кредитных рисков должно быть объективным. С внедрением процедур андеррайтинга учет не количественных факторов риска осуществляется с применением методов экономико-математического моделирования и отражается в рейтинговой модели как набор определенных величин (весов). Процедуры андеррайтинга включают: выявление потенциальных рисков кредитования; оценка степени их возможного влияния на вероятность не возврата кредита; присвоение им определенного числового значения с помощью рейтинговой модели.

Список использованной литературы

1. Процко Е.В. Снижение рисков кредитования корпоративных заемщиков коммерческого банка с использованием процедур андеррайтинга. - Финансы и кредит. - №34. - 2013, - с. 20-24
2. Жуков Е.Ф. Банковский менеджмент []: Учебник - 3 изд. перер и доп. - М.: Юнити-ДАНА. - 2009. - 303с.
3. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cfin.ru
Т.Т. Тутаев, 2013г.

УДК 369.5

Н. А. Филиппова

студентка 4 курса экономического факультета
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики
г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель: Дюжов А.В.

НОВЫЕ ПРАВИЛА ИСЧИСЛЕНИЯ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОЛОЖЕНИЯ

В России, как и в большинстве стран мира, действующая пенсионная система устроена так, что помогает гражданам зарабатывать пенсию смолоду. До 2002 года в нашей стране существовала распределительная система, когда пенсии распределялись по действующим пенсионерам, в зависимости от их наработанного трудового стажа, взносами работающих граждан. Она эффективна, если на одного пенсионера приходится не менее трех работающих. Однако на фоне демографического спада 1990 — 2000 годов возникла угроза дефицита бюджета Пенсионного фонда России. Со временем количество работающих людей будет сокращаться, и по прогнозам экономистов к 2040 году пенсионеров будет больше работающего населения. Поэтому всем россиянам стоит уже сейчас задуматься о будущей пенсии.

С 2002 года в России действует пенсионная модель, основанная на страховых принципах: размер пенсии напрямую зависит от размера пенсионных взносов, сформированных за всю трудовую деятельность на лицевом счете гражданина.

С 1 января 2013 года в России началась реализация первого этапа новой пенсионной реформы, долгосрочная стратегия которой была утверждена правительством РФ 25 декабря 2012 года № 2524-р.

Зачем нужна пенсионная реформа.

Проводя пенсионную реформу, власти рассчитывают избежать бюджетного дефицита Пенсионного фонда России. В ПФР предупреждают, что если не предпринимать мер, в среднесрочной перспективе будет невозможно сохранить приемлемый уровень пенсионного обеспечения граждан.

В частности, по оценке Минфина, сокращение до нуля отчислений в накопительную часть пенсии позволит сэкономить до 350 млрд бюджетных рублей за три года. В целом, по мнению экспертов, реформа должна привлечь внимание граждан к необходимости заботиться о своих пенсионных накоплениях, а также повысить стабильность пенсионной системы.

Впрочем, многие сходятся во мнении, что в данный момент прогнозировать эффекты от реформирования довольно сложно, но и не проводить изменения невозможно, учитывая цикл демографического спада и не самую благоприятную ситуацию в экономике.

Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии будет применяться к тем, кто выйдет на пенсию в 2015 году и позже.

Нынешние пенсионеры и те, кто выйдет на пенсию до 1 января 2015 года, будут получать ее в прежнем размере.

В настоящее время в российском обществе активно обсуждается дальнейшее развитие пенсионной системы, а именно запланированная с 2014 года реформа, вариант которой 1 октября 2012 года представило Правительство нашей страны (проект Стратегии развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 года).

В ноябре 2012 года завершилась дискуссия о реформе пенсионной системы в нашей стране. И главой государства было принято решение: накопительная часть пенсии будет сокращена, согласно первоначальному плану, с 6 до 2 %, но, согласно последним инициативам, эта составляющая будет равна нулю. Но произойдет это с 2014 года и только у «молчунов» – лиц, которые не воспользовались правом выбора НПФ или УК, и их пенсионные накопления по умолчанию находятся в ПФР. Как предлагалось изначально, граждане должны были принять решение о будущем накопительной части до 31 декабря 2013 года. Однако в начале ноября 2013 Госдума в первом чтении продлила этот срок до 31 декабря 2015 года. Новый порядок не будет распространяться на граждан, уже направивших свои пенсионные накопления в НПФ или УК. У них сохранится весь объём перечисления страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, а именно 6 %. Поэтому столь важно успеть сегодня сделать выбор относительно своих пенсионных накоплений.

Основу будущей пенсии работающего человека составляют обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР). В 2013 году по российскому законодательству они составляют 22 % от годового заработка работника в пределах 568 тысяч рублей по каждому месту работы.

Средства страховых взносов работодателей распределяются между двумя частями будущей пенсии работника: страховой и накопительной.

Страховая часть формируется за счет страховых взносов, поступивших после 1 января 2002 года, и путем преобразования в расчетный пенсионный капитал пенсионных прав, приобретенных гражданином России до 2002 года. В состав страховой части входит фиксированный базовый размер. По состоянию на 1 апреля 2013 года фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости составляет 3610 рублей 31 копейка в месяц. Средства страховой части будущей пенсии фиксируются

на индивидуальном лицевом счете гражданина и ежегодно индексируются государством в соответствии с ростом средней заработной платы и ростом доходов ПФР. Отметим, что эти деньги направляются на выплату пенсий нынешним пенсионерам.

С 1 октября 2008 года вступил в силу Федеральный закон № 56-ФЗ от 30.04.08 «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений», который определил условия и порядок участия гражданина, государства и работодателей в новой пенсионной программе - Программе софинансирования пенсионных накоплений.¹

Накопительная часть трудовой пенсии формируется:

- в обязательном порядке у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет уплаты работодателем в ПФР страховых взносов (в 2013 году – 6 % от фонда оплаты труда гражданина, но не более 568 тысячи рублей в год);
- в добровольном порядке у участников Программы государственного софинансирования пенсии за счет собственных добровольных страховых взносов, средств государственного софинансирования и взносов работодателей, если они являются третьей стороной Программы.

Отметим, что накопительная часть трудовой пенсии также есть у мужчин 1953–1966 года рождения и женщин 1957–1966 года рождения, в пользу которых в период с 2002 по 2004 годы включительно уплачивались страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии. Указанная категория граждан также вправе осуществлять выбор УК или НПФ для инвестирования средств пенсионных накоплений с целью увеличения своей пенсии.

С 1 января 2015 года в России предполагается ввести новый порядок формирования пенсионных прав граждан и назначения трудовой пенсии по старости.

Новые правила разрабатываются Министерством труда и социальной защиты РФ в рамках реализации Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 года №2524-р, при участии профильных министерств и Пенсионного фонда России.²

Будущая пенсия теперь зависит от двух важнейших факторов: текущей зарплаты и общего трудового стажа. То есть, чем больше гражданин платит взносов в сформированный бюджет, чем больше трудится на благо государства, тем лучше перспективы безбедной старости.

Если разбирать новую систему условно, то она похожа на обычную погоню за коэффициентами и баллами. Действует она таким образом: человек работал год с получением максимальной зарплаты для отчисления страховых взносов (на сегодняшний день такой заработок составляет 1,6 от средней заработной платы по стране или 47 тысяч рублей, причем этот показатель планируют поднять к

1 Федеральный закон от 30 апреля 2008 года N 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

2 Распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. № 2524-р «О Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ».

2023 году до 2,3), значит, он получит 10 баллов. Пенсия же будет одинакова и для тех, у кого сейчас 47 тысяч, и для тех, чей доход хоть под миллион. Если же сумма ежегодной зарплаты составляет в два раза меньше максимума, то и баллов будет 5, если заработок уменьшен втрое – 3,3 балла.³

Такой порядок расчета только до достижения 35 лет стажа для мужчин и 30 для женщин.

Положительный момент, согласно расчетам по новой формуле в пенсионном калькуляторе, наступает по достижению человеком пенсионного возраста. Например, 5 лет отработанных больше срока дают увеличение баллов в 1.5 раза, а 8 лет повышает их количество практически вдвое. Во время назначения пенсии каждый балл умножается на стоимость коэффициента, который на данный момент составляет 57,9 рублей.⁴

Вся пенсионная формула построена таким образом, что в конечном выигрыше остаются люди с большим доходом на данный момент, а те, у кого заработок ниже среднего, так и останутся в своей нише, выйдя на пенсию.

Система с пенсионными коэффициентами позволит стимулировать более поздний выход на пенсию, а значит, более длительную уплату взносов в пенсионную систему. Появилась вероятность, что все будут довольны: желающие будут иметь возможность заработать нормальную пенсию, а государство будет способно ее выплатить. Формула, как обещают авторы, не только не будет увеличивать дефицит Пенсионного фонда, но даже позволит снизить трансферты федерального бюджета в пенсионную систему: сейчас ежегодный трансферт составляет 2,8% ВВП, а к 2030 году должен снизиться до 1,8% ВВП.⁵

Таким образом, чем выше зарплата и продолжительнее общий стаж, тем выше будет размер трудовой пенсии по старости.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 30 апреля 2008 года N 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

2. Распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. № 2524-р «О Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ».

3. Статья: Информация Минтруда России от 07.03.2013 «Справка по новой пенсионной формуле» («Национальный союз кадровиков», 2013).

4. Статья: Пенсионный калькулятор: в чем преимущество новой формулы и как рассчитать свою пенсию по – новому («Деловая жизнь», 2013).

5. Статья: Силуанов: РФ перейдет на новую пенсионную формулу с 2014 года («Российская газета», 2013).

© Н. А. Филиппова, 2013

³ Статья: Информация Минтруда России от 07.03.2013 «Справка по новой пенсионной формуле» («Национальный союз кадровиков», 2013).

⁴ Статья: Пенсионный калькулятор: в чем преимущество новой формулы и как рассчитать свою пенсию по – новому («Деловая жизнь», 2013).

⁵ Статья: Силуанов: РФ перейдет на новую пенсионную формулу с 2014 года («Российская газета», 2013).

к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского»
г. Н. Новгород, Российская Федерация

к.ф.н., доцент ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского»
г. Н. Новгород, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В развитии экономики любой страны, и особенно в Российской Федерации, важную роль играет проводимая промышленная политика. Именно от ее результативности зависит конкурентоспособность, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и страны в целом, а также макроэкономическая стабильность. По нашему мнению, промышленная политика на современном этапе развития экономики должна быть определена как система мероприятий, способствующая структурной трансформации и адаптации промышленного сектора к рыночным процессам при формировании инновационного пути развития [5, 6].

Для промышленных предприятий достижение высокого уровня рентабельности, сохранение и повышение конкурентного положения на рынке, решение проблемы выживания в целом напрямую зависит от внедрения нововведений. В связи с этим меняется сам тип предприятия и его внутренняя среда. Инновационно - активное предприятие, находящееся в процессе постоянных изменений, воспринимает сигналы внешней среды, которые направляют его на путь внедрения нововведений [1, с. 156].

Сегодня в России сформированы основные направления развития промышленных предприятий. Для этого определены основные программные документы, регламентирующие процесс проведения промышленной политики, как на федеральном, так и на региональных уровнях. На федеральном уровне существуют основные отраслевые стратегические документы: стратегия развития стратегия развития автомобильной промышленности, энергомашиностроения, стратегия развития тяжелого машиностроения и другие. Субъекты РФ самостоятельно разрабатывают региональные законы.

В настоящее время в качестве государственного заказчика - координатора Министерство промышленности и торговли РФ исполняет семь федеральных целевых программ и одну президентскую программу [2]:

1. Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020;
2. Развитие гражданской авиационной техники России на 2002 - 2010 годы и на период до 2015 года;
3. Развитие гражданской морской техники на 2009 - 2016 годы;
4. Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008 - 2015 годы;
5. Национальная технологическая база на 2007 - 2011 годы;

6. Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2007-2010 годы и на период до 2015 года;

7. Промышленная утилизация вооружения и военной техники (2005 - 2010 годы);

8. Президентская программа «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации».

Также Министерство, как государственный заказчик, принимает участие в реализации ряда федеральных целевых программ.

Согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года определены целевые индикаторы развития промышленности [4]:

- увеличение доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, до 40 - 50 процентов к 2020 году;

- увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25 - 35 процентов к 2020 году.

В тоже время анализ основных правовых документов, опубликованной статической информации и научно – технических источников позволил выделить комплекс проблем формирования промышленной политики (таблица 1) [2, 3, 4, 7]:

Таблица 1 – Основные проблемы формирования промышленной политики

№ п/п	Наименование проблем
1	Отсутствие единого подхода в определении сущности промышленной политики.
2	Отсутствие действенных механизмов перевода новых научных знаний в прикладные результаты.
3	Неэффективная структура собственности.
4	Низкая восприимчивость бизнес - структур к инновациям технологического характера.
5	Слабые межотраслевые связи.
6	Высокие кредитные риски в сфере инноваций.
7	Недостаточное развитие системы государственно - частного партнерства в реализации инновационных проектов.
8	Проблемы финансовой прозрачности российских компаний.
9	Проблемы защищенности научно – технической информации.
10	Сохранение значительных барьеров для распространения новых технологий.

Анализируя комплекс бюджетных целевых программ, методы управления на промышленных предприятиях следует отметить недостаточное применение принципов системного стратегического планирования [1, с. 157], недостаточное обоснование отраслевых взаимосвязей и интеграции базовых элементов промышленной политики в целях достижения опережающих темпов экономического роста на основе внедрения инноваций.

Необходимость формирования единой государственной промышленной политики в России обуславливается тем, что в отличие от других экономически развитых стран, эволюционно прошедших основные этапы формирования и реализации промышленной политики, Россия не имеет структур, способных заместить государство как субъекта принятия наиболее оптимальных и эффективных масштабных технико - технологических решений.

Список использованной литературы:

1. Александрова И.Б. Современные методы управления организацией. Негосударственное образование в России: традиции и перспективы: материалы международной научной конференции, Н. Новгород, 2010 – Ч. II. – Т. I. – М.: Гуманитарный институт, 2010. – 156 с.
2. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry>.
3. Официальные данные Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>.
4. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
5. Фролов В.Г. Институциональные факторы развития промышленной политики // Креативная экономика. — 2013. — № 2 (74). — с. 89-95.
6. Фролов В.Г. Промышленная политика как интегрированный комплекс развития инновационно - активного предпринимательства производственной сферы // Креативная экономика. - 2013. - № 11 (83). - с. 59-62.
7. Фролов В.Г. Стратегия формирования инвестиционных механизмов развития промышленного производства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2003.

© В.Г. Фролов, И.Б. Александрова, 2013

УДК 336

А. А. Цветкова

студентка 3 курса экономического факультета
Тюменский государственный университет
г. Тюмень, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Банковское кредитование физических лиц существенно расширяет потребительский спрос, повышает деловую активность и, как следствие, способствует развитию экономики. С помощью банковского кредитования физических лиц обеспечивается непрерывность воспроизводственного процесса и кругооборота капитала в экономике, ускоряется процесс реализации товаров и услуг конечным потребителям, стимулируется платежеспособный спрос на товары и услуги длительного пользования со стороны домашних хозяйств и, как следствие, создаются предпосылки для увеличения ВВП [7, с. 162].

Государство через механизмы кредитования активно влияет на потребительский спрос и может стимулировать определенные направления

экономики. Например, государственные программы в сфере ипотечного кредитования способствуют увеличению спроса на жилье, развитию жилищного строительства и связанных видов деятельности, повышению занятости. Аналогично действуют программы субсидирования автокредитования.

Объемы кредитования населения в России неуклонно растут, а их доля в ВВП уже превышает 12% [4]. Более 20% доходов населения уходит на обслуживание кредитов, а по данным Национального бюро кредитных историй на одного заемщика в среднем приходится 2,1 кредитов, в общем, кредитную историю имеют 34 млн. человек или 45% экономически активного населения. При этом по некоторым субъектам показатель выше и доходит до 62%, а число граждан с пятью и более кредитами (по состоянию на 1 июня 2013 года) составляет 9,6% от общего количества заемщиков. Годом ранее показатель не превышал 6,3%. При этом стоит отметить, что если доля граждан, имеющих три и более кредита, выросла, а с одним и двумя – сократилась [5]. После кризисного 2008 года портфель банковских кредитов населению вырос более чем в 2 раза, люди освоились на кредитном рынке и стали проще относиться к жизни в долг.

За 2012 год сумма кредитов предоставленных физическим лицам увеличилась в 1,4 раза, при этом доля кредитов в общей сумме активов банков стабильно увеличивалась, что свидетельствует о привлекательности кредитования населения для коммерческих банков. Это обусловлено высокой рентабельностью розничного кредитования, высокие риски компенсируются высокими ставками. Также 2012 год характеризовался снижением доли просроченной задолженности (см. Таблицу 1).

Таблица 1

Показатели кредитования населения в 2012 году

Показатели	01.01.2012	01.04.2012	01.07.2012	01.10.2012	01.01.2013
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам, млрд. рублей	5 550,90	5 895,10	6 572,60	7 175,90	7 737,10
Темп прироста, %		6,2%	11,5%	9,2%	7,8%
Активы кредитных организаций, млрд. рублей	41 627,50	41 532,50	44 265,70	45 861,00	49 509,60
Доля кредитов физическим лицам в общей сумме активов, %	13,3%	14,2%	14,8%	15,6%	15,6%
Просроченная задолженность, млрд. рублей	290,40	299,20	303,80	317,30	312,50
Доля просроченной задолженности, %	5,2%	5,1%	4,6%	4,4%	4,0%

Источник: составлено автором по данным Банка России [1,2,3,4]

Однако с начала 2013 года наблюдается негативная тенденция роста просроченной задолженности (см. Таблицу 2). Увеличение с начала года составило 1,2%. Анализ структуры просроченной задолженности показывает, что больше всего рисков связано с выдачей потребительских кредитов. Если доля просроченной задолженности по ссудам на покупку жилья, ипотечным ссудам, а также автокредитам снизилась, то по потребительским ссудам напротив произошло увеличение.

Показатели кредитования населения в 2013 году

Показатель	01.01.2013	01.04.2013	01.07.2013	01.09.2013
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам, млрд. рублей	7 737,10	8 097,76	8 797,64	9 270,50
Просроченная задолженность, млрд. рублей	312,5	376,85	434,50	481,90
Доля просроченной задолженности, %	4,0%	4,7%	4,9%	5,2%

Источник: составлено автором по данным Банка России [3,4]

Доля просроченной задолженности по видам кредитов в 2013 году, %

Вид кредита	01.01.2013	01.04.2013	01.07.2013	01.09.2013
Ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	5,1	3,7	2,2	3,5
Ипотечные жилищные ссуды	5,1	4,2	5,8	4,7
Автокредиты	11,1	6,7	7,5	8,3
Иные потребительские ссуды	11,1	13,8	14,9	13,5

Источник: данные Банка России [3,4]

Средневзвешенная ставка по рублевым потребительским кредитам на 1 апреля 2013 года составила 27,5%, а по рынку в целом 21,1%. Такое состояние рынка приводит к высокой долговой нагрузке на население и негативно оценивается Центральным банком РФ. Один из последних трендов – предложение Сбербанка по рефинансированию кредитов с «плохими» ставками, совместно с БНП Париба Сбербанк планирует развивать кредитование в пунктах продаж под 17,5%. Как самый крупный игрок, Сбербанк диктует свои условия по кредитным ставкам и определяет минимальный уровень ставок на рынке. С начала 2013 года процентные ставки снижаются (за исключение кредитов на срок менее 30 дней, где ставка выросла с 15,4 до 24,5%), но это лишь возврат к уровню 2012 года [3].

На протяжении последних лет десятка лидеров на рынке потребительского кредитования остается неизменной (см. Таблицу 4). За 2012 год большинству банков удалось увеличить свой портфель в 1,5 раза. Наиболее агрессивную политику проводил ХКФ Банк, которые переместился с шестой позиции в рейтинге (по данным 2011 года) на третью и смог удвоить сумму выданных потребительских кредитов. Обратная сторона агрессивной политики – значительные риски и как следствие высокая доля просрочки – 8,7%.

Рейтинг банков по потребительскому кредитованию на 01.01.2013 г.

Банк	Место по активам	Потребительские кредиты, млрд. рублей	Изменение с начала прошлого года, %	Доля просрочки, %
Сбербанк России	1	2477	43,3	2,0
ВТБ24	5	760	40,5	4,3
ХКФ Банк	18	217	105,6	8,7

Росбанк	10	203	20,7	5,9
Россельхозбанк	4	195	35,1	1,3
Русский Стандарт	22	179	77,7	7,0
Газпромбанк	3	173	60,0	0,5
Восточный Экспресс	28	173	77,0	1,4
Альфа-банк	7	141	61,2	9,4
Райффазенбанк	12	119	22,6	3,5

Источник: данные сайта bankir.ru [8]

В связи с необходимостью более точной оценкой рисков на рынке необеспеченных потребительских кредитов Банком России в 2012 году были приняты следующие меры:

- установлены повышенные требования по покрытию капиталом необеспеченных потребительских кредитов, которые будут выданы после 1.07.2013, с высокой полной стоимостью кредита (Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И);

- повышены в два раза минимальные размеры резервов на возможные потери по портфелям необеспеченных потребительских ссуд без просроченных платежей или с платежами, просроченными не более чем на 30 дней, предоставленных после 1.01.2013 (Указание Банка России от 03.12.2012 № 2920-У);

- установлено требование по формированию 100% резерва по портфелям необеспеченных потребительских ссуд с длительностью просроченных платежей свыше 360 календарных дней (Указание Банка России от 03.12.2012 № 2920-У).

Повышенные требования по формированию резервов вступают в силу с отчетности по состоянию на 1.03.2013 [4]

По структуре задолженности на первое место вышли потребительские кредиты за счет массовости и доступности населению. На втором месте – ипотечные кредиты (24,47%), далее идут автокредиты и кредиты с использованием кредитных карт (см. Таблицу 5).

Таблица 5

Структура задолженности населения по типам кредитов на 01.01.2013 г.

Тип кредита	Доля от общей суммы задолженности, %
Кредиты на покупку потребительских товаров	48,38%
Кредиты с использованием кредитных карт	12,04%
Автокредиты	15,12%
Ипотечные кредиты	24,47%

Источник: данные Национального бюро кредитных историй [9]

В перспективе возможно увеличение доли автокредитов в связи со стартом программы государственного субсидирования автокредитования в июле 2013

года. Также повышение требований регулятора к резервам под необеспеченные кредиты и естественное погашение задолженности (средние сроки по потребительским кредитам не превышают 15 месяцев) должно привести к снижению доли потребительских кредитов.

Список использованной литературы:

1. Бюллетень банковской статистики №10 (221). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
2. Бюллетень банковской статистики №10 (233). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
3. Бюллетень банковской статистики №10 (245). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
5. Каждый второй россиянин имеет кредитную историю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2013/11/18/kazhdyij-vtoroj-rossiyanin-imeet-kreditnyuyu-istoriyu/>
6. Мягкая посадка в новую реальность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://m.expert.ru/expert/2013/15/myagkaya-posadka-v-novuyu-realnost/>
7. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина. М.: КноРус, 2012.
8. <http://www.bankir.ru>
9. <http://www.nbki.ru>

© А.А. Цветкова , 2013

УДК 336

А. А. Цветкова

студентка 3 курса экономического факультета
Тюменский государственный университет
Г. Тюмень, Российская Федерация

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Путем снижения или увеличения ставки рефинансирования Центральный банк регулирует размер денежной массы в стране. При снижении ставки снижается стоимость заемных денег. Как это влияет на экономику? В идеальной ситуации это должно способствовать снижению ставок по кредитам и депозитам, что вызывает рост корпоративных инвестиций и расходов населения. Таким образом, стимулируется рост ВВП. А повышения ставки, наоборот, сдерживает инвестиции и расходы, что замедляет рост экономики. Кроме того, увеличение ставки рефинансирования является важным инструментом в борьбе с инфляцией: деньги дорожают, и их количество в экономике сокращается, что, в свою очередь, способствует снижению инфляции. Однако сокращение денежной массы может привести к дефляции, которая может стать серьезным тормозом на пути экономического развития страны.

Ставка рефинансирования применяется не только в сфере предоставления краткосрочных кредитов коммерческим банкам и управления инфляцией, но и в других сферах экономики. Центробанк РФ предоставляет коммерческим банкам однодневные кредиты под залог ценных бумаг (векселей, облигаций и т. п.). Ставка по таким кредитам, выраженная в процентах годовых, фактически является тем, что в других экономиках называется ставкой рефинансирования, так как именно она и определяет стоимость денег. Ставка рефинансирования в России выступает как мощный инструмент фискальной политики государства. Ее размер напрямую влияет на величину уплачиваемых предприятиями и гражданами налогов и пеней. Например:

1) При налогообложении доходов по депозитам. В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации, процентные доходы по отдельным видам депозитов физических лиц попадают под налогообложение. В соответствии с пунктом 2 статьи 224 части второй Налогового Кодекса РФ налоговая ставка устанавливается в размере 35% в отношении процентных доходов по вкладам в банках, в части превышения суммы, рассчитанной исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Налог исчисляется в течение периода, за который начислены проценты по рублевым вкладам (за исключением срочных пенсионных вкладов, внесенных на срок не менее шести месяцев);

2) При расчете материальной ответственности работодателя за задержку выплаты заработной платы. В соответствии со статьей 236 Трудового Кодекса Российской Федерации при нарушении работодателем установленного срока выплаты заработной платы, оплаты отпуска, выплат при увольнении и других выплат, причитающихся работнику, работодатель обязан выплатить их с уплатой процентов (денежной компенсации) в размере не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно. Размер выплачиваемой работнику денежной компенсации может быть повышен коллективным договором или трудовым договором;

3) При расчете пени за просрочку исполнения обязанности по уплате налога или сбора. В соответствии с пунктом 4 статьи 75 Налогового Кодекса Российской Федерации пеня за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора. Процентная ставка пени принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации;

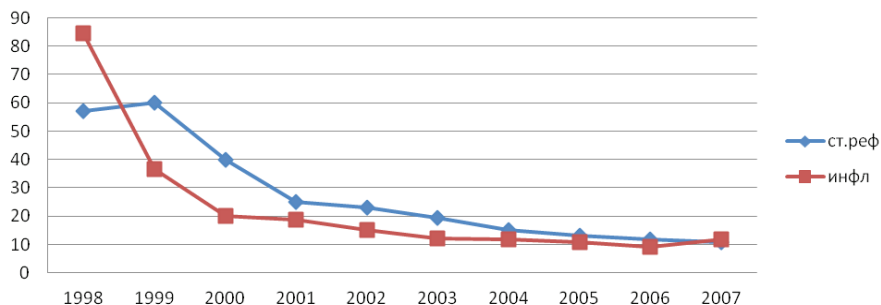
4) Одной второй ставки рефинансирования равен процент, который нужно заплатить за предоставленную государством отсрочку по уплате налогов. Правда, есть оговорка. Процент не начисляется, если невозможность уплаты налога наступила вследствие стихийного бедствия, катастроф и прочих форс-мажорных обстоятельств;

5) Сумма излишне взысканного налога возвращается с начисленными на нее процентами в размере ставки рефинансирования. Следовательно, намного выгоднее, если ставка растет, поскольку это приводит к росту возвращаемого налога;

6) Согласно Положению о составе затрат по производству и реализации продукции, платежи по оплате банковских кредитов (за исключением ссуд, связанных с приобретением основных средств, нематериальных активов и иных

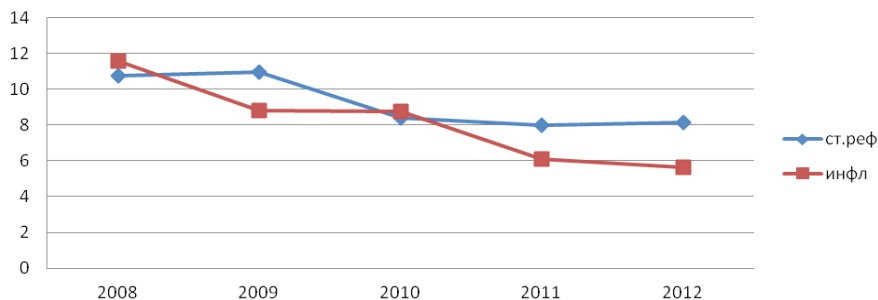
внеоборотных активов) включаются в себестоимость продукции. Для целей налогообложения затраты по оплате кредитов банка принимаются в пределах ставки рефинансирования Центрального Банка РФ, увеличенной на три пункта (по ссудам, полученным в рублях).

Ставка рефинансирования и уровень инфляции РФ 1998-2007 гг.



Итак, исходя из представленного графика, можно сделать вывод, для сдерживания инфляции Центральный банк повышает ставку рефинансирования, деньги становятся дороже, получить их сложнее, затраты уменьшаются. Высокая ставка рефинансирования противодействует усилению инфляции.

Ставка рефинансирования и уровень инфляции РФ 2008-2012 гг.



На основе предоставленных данных можно сделать вывод, что ставка рефинансирования подавляет инфляцию: чем больше ставка, тем постепенно снижается инфляция, но, при этом, подавляется производство.

Итак, повышая или понижая официальную ставку рефинансирования, Центральный банк оказывает воздействие на возможности коммерческих банков и их клиентов в получении кредита, что в свою очередь влияет на экономический рост, денежную массу, уровень рыночного процента. Изменение ставки рефинансирования, вызывая соответствующее изменение рыночного процента, отражается на состоянии платежного баланса и валютного курса. Повышение ставки способствует привлечению в страну иностранного

краткосрочного капитала, а в итоге активизируется платежный баланс, увеличивается предложение иностранной валюты, соответственно снижается курс иностранной и повышается курс национальной валюты. Снижение ставки приводит к противоположным результатам.

Основным назначением процентной ставки является регулирование кредита (а через него – инфляции). Для заемщиков главную роль играет не номинальная ставка процента, а его реальная величина, т.е. поправленная на величину инфляции. Таким образом, наблюдалось значительное несоответствие динамики ставки процента и инфляции. В 1994 году реальная ставка процента была номинально высокой, но дороговизна кредита перекрывалась более значительной инфляцией, так что реальная ставка была даже отрицательной. Практически это означало, что номинально жесткая кредитная политика не выполняла свою роль сдерживания инфляции и, наоборот, способствовала росту кредитования экономики.

В 1995-1996 годах реальный процент стал не только положительным, но и довольно высоким, что постепенно отключало реальную экономику от пользования банковским кредитованием. Этому периоду соответствует положение спада ВВП и промышленного производства не только из-за недостаточного агрегатного спроса, но так же из-за чрезмерной дороговизны кредита. Такая реально жесткая денежно-кредитная политика действительно способствовала снижению инфляции, но при этом убивала реальную экономику и порождала ряд отрицательных явлений в финансовой сфере – нарушение нормального платежного оборота между предприятиями, переход на бартер и коммерческие векселя, а также укрытие денежных доходов от налогового ведомства.

Снижение процентных ставок в условиях снижения инфляционных ожиданий и наблюдаемой инфляции, стабилизация и последующее укрепление валютного курса рубля являются прямыми свидетельствами того, что проводимая в этом периоде Банком России денежно-кредитная политика не была мягкой, а денежное предложение не было избыточным.

Регулирование процентных ставок по кредитным и депозитным операциям Банка России в 2000 году осуществлялось им с учетом реального состояния экономики, динамики инфляции, ситуации на различных сегментах денежного рынка и было ориентировано на закрепление формирующихся позитивных тенденций.

С начала 2000 года действовали установленные в 1999 году ставка рефинансирования в размере 55% годовых и ставка по кредитам “овернайт” — 50% годовых. В январе 2000 года по решению Совета директоров Банка России ставка рефинансирования была снижена на 10 процентных пунктов (с 55 до 45%). Это отражало замедление инфляции, снижение процентных ставок на межбанковском рынке и одновременно являлось фактором дальнейшего снижения инфляционных ожиданий.

В течение года ставка рефинансирования была последовательно снижена до 25% исходя из ситуации на финансовом и межбанковском рынках. Соответственно Комитет Банка России по денежно-кредитной политике снижал ставку по кредитам “овернайт” с 50 до 22%.

Депозиты привлекались по ставкам, устанавливаемым Банком России, уровень которых колебался от 1,6 до 20% годовых в январе—октябре 2000

года до уровня 0,3—9% к ноябрю текущего года в зависимости от состояния межбанковского рынка и вида депозитных операций.

Изменения ставки рефинансирования информируют участников финансового рынка об оценке Банком России общего направления изменения инфляционной ситуации и, таким образом, воздействуют на ожидания экономических агентов и процентные ставки в экономике. Ставка рефинансирования Банка России является своего рода верхней границей процентных ставок на денежном рынке, что оказывает косвенное влияние на их динамику. Банк России воздействует на уровни и структуру процентных ставок на денежном рынке также через установление процентных ставок по проводимым им кредитным и депозитным операциям.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 N 145-ФЗ;
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ;
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ;
5. Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. N 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций»;
6. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 19.10.2011) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

©А.А. Цветкова , 2013

УДК 339

Д.М.Чумаков

Аспирант Центра международной безопасности
Института мировой экономики и международных отношений
Российской академии наук (ИМЭМО РАН)
г. Москва, Российская Федерация

ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАЦИОННЫХ ДВИГАТЕЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ЕВРОПЫ

Аннотация

В статье рассмотрены основные аспекты деятельности двигателестроительных компаний авиационной промышленности Европы, определены их роль и место на внутреннем рынке, обозначены ключевые позиции в международном сотрудничестве.

Ключевые слова

Военная и гражданская авиация, двигателестроение, кооперирование, международное сотрудничество.

Введение

Глобальная ситуация в настоящее время характеризуется ростом нестабильности, становлением новых аэрокосмических корпоративных структур и ужесточением конкуренции между ними.

Важным обстоятельством, определяющим развитие авиационного двигателестроения в данной среде, является явное намерение США сохранить за собой статус контролирующего государства. Существующее на современном этапе превосходство в военной, экономической и информационной сферах позволяет Соединенным Штатам оказывать доминирующее влияние на международные процессы.

В погоне за лидером Европа сталкивается с дополнительной проблемой глобального финансово-экономического кризиса, который всесторонне затрагивает идущие в авиационной промышленности интеграционные процессы, и, в частности, влияет на развитие двигателестроения.

Мировой рынок производства авиационных двигателей (АД) был поделен между четырьмя крупнейшими производителями США и ЕС:

1. Американская компания GE Aircraft Engines (подразделение General Electric)
2. Американская компания Pratt & Whitney (подразделение United Technology)
3. Британская компания Rolls-Royce
4. Французская компания Snecma (подразделение Safran).

Одним из мировых лидеров в области авиадвигателестроения является компания Rolls-Royce. Объем ее продаж в 2012 году превысил 12,9 млн. фунтов стерлингов, портфель заказов на конец 2012-го составил 60,1 млрд., прибыль - 1,5 млн. Численность персонала компании более 42,8 тыс. человек.

Подробное распределение объема продаж компании за 2012 год представлено на рисунке 1.

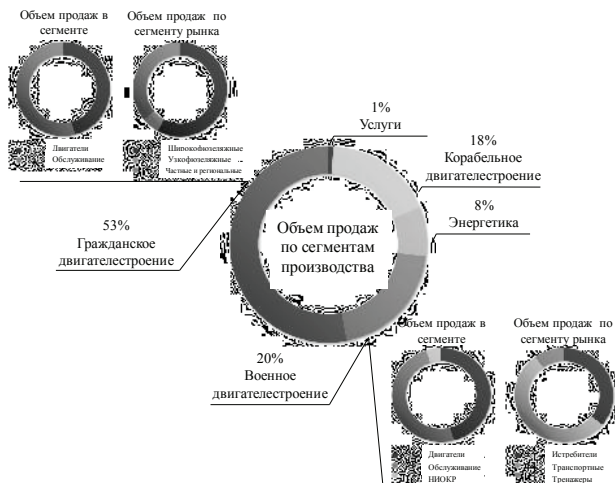


Рис.1 Распределение объема продаж по сегментам производства компании Rolls-Royce в 2012 году

Номенклатура продукции включает в себя турбореактивные (RB211 -Boeing 747, V2500 - Airbus A320, EJ200 - Eurofighter Typhoon), турбовинтовые (TP400-D6 - Airbus A400M, MTR390 - Eurocopter Tiger) и турбовальные (Gem - Westland Lynx, M250 - Bell 206) двигатели.

Следует отметить, что в настоящее время все большая доля в общем объеме выпускаемой авиационной промышленностью Великобритании продукции приходится на производство узлов и агрегатов в рамках программы межгосударственной кооперации. Это связано прежде всего с повышением сложности разработки и, как следствие, увеличением расходов на создание двигателей нового поколения как военного, так и гражданского назначения.

Авиационные двигатели Rolls-Royce используются как на гражданских, так и на военных самолетах и вертолетах в более чем 100 странах мира. Партнерами компании являются фирмы Boeing, Airbus, Eurofighter, LockheedMartin и Eurocopter.

Компания осуществляет не только разработку и обслуживание двигателей, но также и их модернизацию. По последним данным, усовершенствования будут внесены в двигатели T56 самолета C-130H военно-воздушных сил (ВВС) США, что позволит сэкономить 3,5 миллиарда долларов на снижении расхода авиационного топлива.

Активную роль в развитии отрасли играет государство. Так, с целью содействия развитию авиационной промышленности правительство Великобритании предприняло на государственном уровне комплекс мер, направленных на укрепление позиций британских компаний, участвующих в авиастроении, на европейском и мировом рынках. В частности, правительством была разработана и принята стратегия развития отрасли до 2020 года, согласно которой намечено укреплять британские позиции по многим направлениям деятельности, среди которых основное место занимает двигателестроение.

По мнению британского руководства, принятые меры способны повысить конкурентоспособность авиационной продукции страны на мировом рынке и смягчить для национальных производителей последствия кризисных явлений в экономике.

Вторым лидером европейского двигателестроения считается французская компания Snecma. После объединения с компанией Sagem, специализирующейся на производстве электронного оборудования для систем безопасности и наблюдения, стала ведущим разработчиком космических ракетных двигателей (РД) для ракетносителей (РН) Ariane и Vega.

В рамках реализации проектов по созданию современных боевых самолетов Rafale и Mirage-2000, стоящих на вооружении ВВС многих стран ЕС, осуществляет поставку АД M88 и M53. Двигатели объединяют в себе различные классы перспективных технологий, внедрение которых обеспечивает кратное улучшение основных характеристик при сохранении достигнутого уровня надежности и ресурса, а также снижение стоимости их жизненного цикла.

Значительный опыт кооперирования позволил компании Snecma расширить производство, объединив усилия с другими немаловажными компаниями Европы, немецкой MTUAeroEngines и итальянской Avio S.p.A., активно принимающими участие в разработке программы Eurofighter.

Из вышесказанного следует отметить тот факт, что получившее распространение в Европе сотрудничество лидеров в виде консорциумов и стратегических альянсов не случайно. Прямая конкуренция компаний между собой с середины 80-х гг. трансформировалась в стратегию мягкого партнерства. Причем это привело

не только к кооперированию стран внутри ЕС, но приобрело международный характер. В качестве примера можно привести стратегический альянс GE Aircraft Engines и Snecma Moteurs. Государственная французская компания и частная американская создали совместное предприятие CFM, которое с двигателем CFM-56 стало лидером в поставках моторов для воздушных судов Boeing и Airbus. Оснащаются двигателем и самолеты стратегической разведывательной авиации RC-135, дальнего радиолокационного обнаружения и управления E-3.

Необходимость создания новых объединений послужит не только причиной диверсификации производства, но и элементом поддержания конкуренции продукции на мировом рынке. Например, альянс InternationalAeroEngines (Pratt&Whitney, MTUAeroEngines и JapaneseAeroEngines), разработав двигатель IAEV2500, стал фактическим конкурентом CFM.

В дальнейшем ЕС будет всё больше углублять сотрудничество в области укрепления и модернизации военного потенциала и развития оборонной промышленности. На основе сложившихся коммерчески успешных проектов можно дать ряд рекомендаций по реализации взаимоотношений в отечественной промышленности.

В 2004 году в России приступили к созданию программы по реструктуризации авиационной отрасли. Ключевые российские компании-производители АД вошли в интегрированную структуру «Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК)» в форме ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК)».

Интеграция двигателестроительных предприятий позволила существенно повысить экономическую эффективность их деятельности, консолидировать производственные мощности под разработку перспективные двигатели для отечественных гражданских и военных самолетов. Однако на мировом рынке за всё время деятельности корпорации серьезных результатов достигнуто не было. Для решения этой проблемы важно наращивать усилия по развитию стратегического партнерства для придания нашим отношениям нового уровня интеграции. В первую очередь необходимо отметить вопросы по созданию единой системы военно-технического сотрудничества российской корпорации с «большой четверкой» производителей АД и интеграцию военно-промышленного комплекса (ВПК) на уровне Министерств обороны (МО).

© М.Чумаков, 2013

УДК 338.49

А.И. Шампанская

студентка 3 курса факультета экономики и менеджмента

О.А. Рыжова

к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.» г. Саратов, Российская Федерация

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Необходимость инновационного развития России, сформулированная в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020

года», предполагает переход экономики страны на инновационную социально-ориентированную модель развития, что подразумевает незамедлительное формирование инновационной инфраструктуры, являющейся основой не только инновационной экономики, но и всех сфер жизни общества [1,с.2]. Несмотря на то, что в последние годы значительные усилия были направлены на стимулирование исследовательской деятельности российских вузов и их инновационное развитие (в 2005-2008 гг. на эти цели было выделено 30 млрд. руб., в 2009-2010 гг. – 8.42 млрд. руб., в 2011-2012гг. – 90 млрд. руб.) [1,с.5], в настоящее время существует низкий спрос на инновации со стороны государственного и частного секторов, а уровень инновационной активности значительно уступает показателям стран-лидеров в данной сфере [1,с.7]. В аналитическом докладе «Глобальный индекс инноваций 2013», представленном Международной бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности WIPO, «охватывающим» 142 страны, которые производят 99,5 % мирового ВВП и в которых проживает 95% населения отмечено, что Россия заняла 62 место в списке, что на 11 позиций ниже, чем в 2012 году. Пятерку лидеров возглавляют следующие страны: Швейцария (66.6), Швеция (61.4), Великобритания (61.2), Нидерланды (61.1), США (60.3). Для сравнения – индекс инноваций России в 2013 году составил 37.2, что свидетельствует о существенном отставании от стран-лидеров, однако, в докладе отмечено, что сильные стороны нашей страны связаны с качеством человеческого капитала (33 место), развитием бизнеса (43 место), развитием знаний (48 место) и инфраструктурой (49) [2,с.1-2].

В открытом экспертно-аналитическом отчете о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (Выпуск 1, 2013 г.), подготовленном ОАО «РВК» при содействии Министерства экономического развития РФ и при поддержке институтов развития и участников рынка, отмечено, что «Стратегия.....» в качестве первоочередной задачи первого этапа (2011-2013 гг.) предполагает развитие соответствующих институтов и ликвидацию инфраструктурных лагун, наличие которых тормозило инновационные процессы в российской экономике» [3, с.77]. О недостаточном развитии инновационных процессов в России свидетельствуют следующие данные: доля отечественного инновационного бизнеса (продуктов и услуг) в ВВП нашей страны составляет от 11 % до 15% , что вдвое ниже, чем в развитых странах, в которых доля инновационного бизнеса составляет 30% и более [3, с.7].

В ходе опроса, проведенного авторами отчета, была дана следующая оценка итогам развития инновационной инфраструктуры в РФ: 38% респондентов считает, что эффективность инфраструктуры возросла, 4 % - что «значительно возросла», 34% опрошенных считает, что ситуация не изменилась, 20% ответили, что эффективность инфраструктуры поддержки инноваций снизилась, 4% респондентов ответили, что эффективность инфраструктуры поддержки инноваций значительно снизилась [3, с.83]. На вопрос «Что важнее на текущий момент для российских компаний, занятых созданием и выводом инноваций на рынок?» ответы респондентов распределились следующим образом: 23% считают, что важнее всего уровень развития сервисной инфраструктуры инновационной деятельности, для 13% важнее всего доступность денег, а для 64% - обе составляющие важны в равной степени, что подчеркивает приоритетность формирования эффективной инновационной инфраструктуры [3, с.85].

Понимая под инфраструктурой комплекс производственных и непроизводственных отраслей и сфер деятельности, обеспечивающих процесс и условия воспроизводства, необходимо отметить, что в соответствии с классификацией инфраструктуры по функциональному признаку выделяют инженерно-техническую, деловую, социальную, институциональную, информационную, инновационную, экологическую и внешнеэкономическую инфраструктуры [4]. По пространственному признаку выделяют международную, национальную, межрегиональную, региональную и городскую инфраструктуры [5]. Рассмотрим более подробно отечественную инновационную инфраструктуру и особенности ее развития на современном этапе. Существуют различные трактовки понятия инновационной инфраструктуры, например, О.С.Евсеев и М.Е. Коновалов под инновационной инфраструктурой понимают важнейший элемент инновационной системы, который служит интегратором инновационно - инвестиционной деятельности, обеспечивая взаимодействие и развитие ее участников на различных этапах инновационного процесса [6, с.220].

Райхлина А.В. трактует инновационную инфраструктуру как совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций различной направленности и разнообразных организационно-правовых форм, которые предоставляют услуги по обеспечению свободного движения полного объема ресурсов, необходимого для осуществления инновационной деятельности на всех этапах инновационного процесса [7, с. 5]. Автор акцентирует внимание на проблемах функционирования инновационной инфраструктуры, среди которых выделяет общесистемные проблемы, проблемы стратегического развития, проблемы маркетингового сопровождения и информационного обеспечения [7, с.10].

В статье Чистяковой Н.О. приведена структура источников финансирования организаций инфраструктуры в странах ЕС, в которой 46% принадлежит федеральным и региональным органам власти, 22% – ЕС и другим международным агентствам, 14% банкам и другим бизнес - структурам, 5% – это средства университетов и научных организаций, 13 % – прочие источники [8, с.80].

Таким образом, инфраструктуру инновационной деятельности можно рассматривать как совокупность ее субъектов, которые обеспечивают необходимые условия для осуществления инновационной деятельности и функционирования инновационных процессов. Основной задачей инновационной инфраструктуры является интеграция участников инновационной деятельности между собой с целью доведения инновационной продукции до потребителей. Составляющие элементы инновационной инфраструктуры (ИИ) обобщены и приведены в таблице 1 [9].

Таблица 1 - Составляющие элементы инновационной инфраструктуры (ИИ)

Составляющие элементы ИИ	Вид организации	Назначение
Производственно-технологическая	Технопарк, центр коллективного пользования оборудованием, инновационно - технологический центр, технологический кластер.	Создание условий для доступа МИП к производственным ресурсам
Консалтинговая	Центр трансфера технологий, бизнес-инкубатор, консалтинг в сфере экономики и финансов, технологий, маркетинга, внешнеэкономической деятельности.	Обеспечение доступа МИП к профессиональным консультациям по разным вопросам.

Финансовая	Бюджетная организация, внебюджетные фонды, венчурные фонды	Обеспечение доступа МИП к финансовым ресурсам.
Кадровая	Система подготовки специалистов в области технологического и научного менеджмента; система повышения квалификации персонала в области инноваций	Подготовка квалифицированных кадров
Информационная	Государственная система научно-технической информации, региональные информационные сети, Интернет	Обеспечение доступа МИП к информационным ресурсам.
Сбытовая	Внешнеторговое объединение, специализированная посредническая фирма, Интернет, выставка	Способствование продвижению инновационной продукции МИП

В заключении следует отметить, что решить все проблемы, связанные с отставанием в инновационном развитии России за счет формирования эффективной инновационной инфраструктуры, невозможно. Ни в коем случае не принижая ее роли в формировании и развитии национальной инновационной системы страны, следует отметить, что успешное развитие инновационной деятельности не может зависеть только от наличия соответствующих объектов инфраструктуры или их количества. Если делать акцент только на развитие инфраструктуры, то национальная инновационная система будет способна только на передачу инноваций, а не на их создание.

Для успешного функционирования инновационная система России должна иметь не только развитую инновационную инфраструктуру, позволяющую «увязать» все ее элементы и скоординировать их деятельность, но и развитую науку, модернизированное производство, благоприятную нормативно-правовую базу. Это позволит России войти в список стран-лидеров в сфере инноваций и в полной мере использовать имеющийся научный, технологический и кадровый потенциал.

Список использованной литературы:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства РФ от 08.12.11 № 2227-р. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.rg.ru/pril/63/14/41/2227_strategia.doc
2. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>
3. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» Выпуск 1. ОАО «РВК» при содействии Министерства экономического развития РФ. - Москва, 2013г.-122с.).[Электронный ресурс].- Режим доступа:www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf
4. http://evoc.ru/index.php?voc_id=13&letter=%C8&word_id=493572
5. <http://www.iteconomic.com/klassifikaciya-infrastruktury.aspx>
6. Евсеев О.С., Коновалова М.Е. Развитие инновационной инфраструктуры в условиях модернизации национальной экономики // Фундаментальные исследования. – 2012. – №9 (часть 1). – с. 220-224;
7. URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=9999425 (дата обращения: 27.11.2013).

8. Райхлина А.В. Формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности: Автореф. дисс. к-та. экон. наук: 08.00.05 / Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. – Ярославль, 2007. – 26 с.

9. Чистякова Н.О. Анализ мирового опыта функционирования и развития объектов инновационной структуры // Известия Томского политехнического университета 2007. - Т.311. - №6. – С. 76-81.

10. http://edu.dvgups.ru/METDOC/CGU/SOTS_KULT_SERVIS/INNOVAC_SKSIT/METHOD/LEKKOV/WEBUMK/frame/3.htm

© А.И. Шампанская, О.А. Рыжова, 2013

УДК 332

Е.В. Шершнёва

Студентка 4 курса экономического факультета
Горно-Алтайского государственного университета
г. Горно-Алтайск, Российская Федерация

В.Г. Пупышева

Кандидат экономических наук, доцент
Горно-Алтайского государственного университета
г. Горно-Алтайск, Российская Федерация

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕГО ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Особенностью финансов жилищно-коммунального комплекса является наличие непосредственных финансовых отношений с публичной властью в виде получения бюджетных средств. Денежные средства поступают прямо или косвенно (через оплату предоставленных услуг бюджетозависимым организациям) жилищно-коммунальному хозяйству из бюджетов всех уровней публичной власти.

Расходы жилищно-коммунального хозяйства формируются финансовыми отношениями с поставщиками и подрядчиками, которые обеспечивают производственный процесс жилищно-коммунального предприятия необходимыми ресурсами. Данные поставщики и подрядчики поставляют товары и услуги на возмездной основе, так как бюджетное дотирование распространяется только на отношения между муниципальными образованиями и предприятиями ЖКХ.

Названные и другие особенности ЖКХ определяют специфику денежных отношений, складывающихся в его финансовом хозяйстве. Это относится к составу и структуре доходов и накоплений управляющих организаций, предприятий, обеспечивающих функционирование жилищного фонда, и предприятий-поставщиков коммунальных услуг, к их рентабельности и прибыли, к источникам финансирования и инвестирования. Специфика проявляется и в организации финансового хозяйства ЖКХ в силу вышеперечисленных и иных технико-экономических особенностей обслуживания различных видов жилищного фонда, а также в силу государственного регулирования отрасли.

Анализ устойчивости предприятия, его ликвидности и платежеспособности мы рассмотрим на примере предприятия ОАО «РЖКХ», находящегося в г. Горно-Алтайск.

Для оценки ликвидности баланса предприятия сгруппируем активы по степени их ликвидности и пассивы по степени срочности их погашения основываясь на методику, предложенную Шереметом А.Д., Сайфулиным Р.С. и Негашевым.(анализируем за 2 года)

В 2011 году в активе баланса наиболее ликвидные активы (А1) составили 536 тыс. руб.; в 2012 -348 тыс. руб.

Быстро реализуемые активы (А2) за 2011 год составили 32171 тыс.руб. ; в 2012 -41652 тыс. руб.

Медленно реализуемые активы (А3) в 2011 году – 4907 тыс. руб. ; в 2012 – 4443 тыс. руб.

Труднореализуемые активы (А4) в 2011 году – 48284 тыс. руб. ; в 2012 году – 49754 тыс. руб. По рассчитанным данным актив баланса за 2011 год составил 85898 тыс. руб. а за 2012 год 96197 тыс. руб.

В пассиве баланса на 2011 год Наиболее срочные обязательства (П1) – 28150 тыс. руб. ; в 2012 году – 45487 тыс. руб.

Краткосрочные пассивы (П2) за 2011 год – 3201 тыс. руб. ; а за 2012 этот показатель равен 0.

Долгосрочные пассивы (П3) в 2011 году – 11797 тыс. руб. ; а в 2012 году – 8708 тыс. руб.

Постоянные пассивы (П4) в 2011 году равны 42750 тыс. руб. а в 2012 – 42002 тыс. руб. Баланс пассива на 2011 год составил 85898 тыс. руб. а на 2012 составил 96197 тыс. руб.

Баланс считается ликвидным, если каждая группа ликвидных средств полностью покрывает сопоставляемую с ней группу пассивных обязательств.

Схема абсолютного ликвидного баланса выражается системой неравенств: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$

Оценим ликвидность баланса анализируемого нами предприятия на конец отчетного года.

$$A1 = 348 < P1 = 45487$$

$$A2 = 41652 > P2 = 0$$

$$A3 = 4443 < P3 = 8708$$

$$A4 = 49457 > P4 = 42002$$

Как видно из системы приведенных неравенств, первое условие не соблюдается, т.е. суммарная кредиторская задолженность превышает сумму денежных средств и краткосрочных финансовых вложений на 45139 тыс. рублей. Это однозначно не свидетельствует об угрозе ближайшей неплатежеспособности, так как П1 не учитывает момент возникновения платежей. При строгом ежедневном контроле поступлений и расхода денежных средств при ситуации $A1 < P1$ может не образовываться недостаток платежных средств, однако при этом необходимо, чтобы дефицит по первому неравенству полностью перекрывался излишком средств в расчетах, образуемым вторым соотношением. Что мы и можем наблюдать: превышение составляет 41652 тыс. руб. Можем сделать вывод, что баланс анализируемого предприятия является абсолютно не ликвидным.

Чтобы оценить платежеспособно ли предприятие нужно рассчитать показатель текущей ликвидности (ТЛ) и показатель перспективной ликвидности (ПЛ).

За 2011 год : $TЛ=(A1+A2)-(П1+П2)=(536 \text{ тыс. руб.} + 32171 \text{ тыс.руб.}) - (28150 \text{ тыс. руб.} + 3201 \text{ тыс. руб.}) = 1356 \text{ тыс. руб.}$

$ПЛ= A3-П3=4907 \text{ тыс. руб.} - 11797 \text{ тыс. руб.} = -6890 \text{ тыс. руб.}$

Аналогично рассчитываем по 2012 году и получаем, что $TЛ=-3487 \text{ тыс. руб.}$; $ПЛ = -4265 \text{ тыс. руб.}$

В 2011 году у предприятия возникли проблемы по погашению своих обязательств, т.к. данные показатели имеют отрицательную тенденцию уменьшения. На конец 2012 г. предприятие можно уже назвать неплатежеспособным.

Чтобы определить структуру и соотношение источников финансирования нужно рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости: Коэффициент финансовой зависимости = Валюта баланса / Собственный капитал. В 2011 году он равен 2,0, в 2012 году - 2,3.

Коэффициент маневренности собственного капитала = Собственные оборотные средства / Собственный капитал. В 2011 году равен -0,1; в 2012 году – он тоже равен -0,1.

Коэффициент автономии (независимости) = Собственный капитал / Валюта баланса. В 2011 году он составил 0,5, в 2012 - 0,47. Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования = Собственные средства - внеоборотные активы / Оборотные активы. За 2011 год он составил -0,1, за 2012 равен -0,2. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств = Долгосрочные пассивы / Долгосрочные пассивы+собственный капитал. В 2011 году этот коэффициент равен 0,2, а за 2012 равен 0,1. Коэффициент структуры долгосрочных вложений = Долгосрочные пассивы / Внеоборотные активы. В 2011 году он равен 0,2, а в 2012 равен 0,1. Коэффициент структуры заемного капитала = Долгосрочные пассивы / Заемный капитал. В 2011 году он равен 0,2, в 2012 - 0,9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств = Заемный капитал / собственные средства. В 2011 году - 1,0, в 2012 - 1,1. Коэффициент финансовой устойчивости = Собственный капитал + долгосрочные пассивы / валюта баланса. За 2011 год он составил 0,6, а за 2012 - 0,5.

Итак, оптимальный уровень величины коэффициента финансовой устойчивости должен быть больше или равен 0,7. Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям говорит о том, что наблюдается динамика ухудшения показателей из года в год. Коэффициент автономии в 2012 г. снизился на 0,3 и составил 0,47. Это ниже нормативного значения (0,5), при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Коэффициент отношения заемных и собственный средств за 2012 г. увеличился на 0,1 и составил 1,1. Это говорит о том, что появляется большая зависимость предприятия от заемных средств. На увеличение данного коэффициента влияют скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности.

Коэффициент маневренности собственного капитала в 2011 г. снизился на 0,2 и составил 0,1, в 2012 г. никаких изменений не произошло. Значение данного коэффициента меньше нормативного (0,5). Данный коэффициент характеризует, какая доля источников собственных средств находится в мобильной форме.

Коэффициент финансовой устойчивости претерпевает снижение. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. данный коэффициент снизился, то есть предприятие стало в большей степени прибегать к привлечению заемного капитала.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия – явление нормальное. Это содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что они не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового состояния.

Можно сделать вывод о том, что финансовое состояние ОАО «РЖКХ» из года в год умеет тенденцию ухудшения и на конец 2012 г. оно является кризисным. Рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности – это финансовый коэффициент, показывающий возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6 месяцев после отчетной даты.

Коэффициент восстановления платежеспособности описан в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. N 31-р).

$$\text{КВП} = (1,02 + 6/12(1,02 - 2))/2 = 0,265$$

Полученное значение менее 1 свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

На основе произведенных расходов структуру баланса предприятия можно признать неудовлетворительной, это связано с тем, что произошло резкое увеличение дебиторской задолженности. Кроме того, показатели финансовой устойчивости постоянно снижаются, что свидетельствует о негативной тенденции в финансовом положении организации. Значительные размеры дебиторской задолженности это проблема всех организаций ЖКХ. Мер принимаемых самой организацией недостаточно для полного истребования задолженности. Следовательно, необходимо принятие мер по уменьшению задолженности на федеральном уровне. Это в значительной мере уменьшит дебиторскую задолженность и улучшит финансовое состояние организации.

© Е.В. Шершнёва, В.г. Пупышева, 2013

УКД 336.22

Т.С. Шишкина, М.Н.Тризна

Студентки 4 курса факультета экономики и статистики
Московский государственный университет экономики статистики и
информатики (МЭСИ) г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель: Аксенова Анастасия Андреевна

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ЛОТЕРЕЮ

Исследование, проведенное нами, касается выигрыша в лотерею и уплаты налога с выигрыша. Данная тема актуальна во всех странах мира, жители которых покупают лотерейные билеты.

Лотерея (с англ. lot «доля, участь, судьба») – одна из древнейших азартных игр. Её история насчитывает несколько тысячелетий.

Первая государственная лотерея была проведена еще в Древнем Китае в 213 году. Для участия в ней жители городов и сел скидывались деньгами, за счет чего формировался призовой фонд. Победителем лотереи становился тот, на чей дом садился голубь. Некоторые историки утверждают, что деньги собранные с помощью именно этой лотереи пошли на строительство Великой китайской стены.

В Европе первое упоминание о лотерее связано с Бельгией и Бургундией. Примерно в 5 столетии нашей эры там проводились лотереи для сбора средств на вооружение и помощь неимущим. В 1520 году первые лотерейные билеты начали продаваться во Франции. Указ о проведении лотереи был подписан королем Франциском, который таким образом решил пополнить казну.

В 1530 году игра добралась и до Италии. «De Lotto de Firenze» - так называлась первая итальянская государственная лотерея, проводимая во Флоренции. Именно там каждому лотерейному билету решили присвоить уникальный номер. Это была первая числовая лотерея в европейской истории, то есть победитель получал не вещь, а денежное вознаграждение.

В 1559 году лотерея дошла и до Англии. Именно в этом году, взойдя на престол, Елизавета I организовала лотерею, главными призами в которой сделала дорогие гобелены, золото и деньги. Подобные розыгрыши в Англии проводили вплоть до 1825 года. За этот период на средства, вырученные от продажи лотерей, были возведены такие известные постройки, как лондонский акведук и Британский музей.

В России играть в лотерею начали во времена правления Екатерины II. Стоимость билета составляла 11 рублей, поэтому участвовать в розыгрыше могли себе позволить лишь состоятельные люди. Вырученные средства шли на лечение раненых солдат. Вплоть до 20 столетия все российские лотереи носили гуманитарный характер — вырученные от них средства направлялись на благотворительные цели. Из государственных наиболее значимы были две: 1892 года – для помощи населению от неурожая и 1914 года – в пользу пострадавших от войны.

На протяжении всей истории лотерея была важным источником доходов для многих государств. Советский Союз тоже неоднократно использовал лотереи. Проводились лотереи для сбора средств на грандиозные стройки, проекты века и даже для подготовки к Олимпиаде-80. Кроме того, для советских граждан лотерея была единственной не только не запрещенной, но даже поддерживаемой на государственном уровне, азартной игрой.

В настоящий момент лотереи одной из наиболее эффективных признана Национальная лотерея Великобритании.

Характерно, что во многих относительно небольших странах, таких, как Израиль или Чехия, статус национальных лотерей достаточно высок, поскольку доходы от их проведения составляют весомую часть государственного бюджета, а через сферу лотерейного рынка проходит до четверти денежного оборота страны.

В России же сегодня ситуация в лотерейной сфере фактически противоположная - отсутствует действенная система контроля лотерейного бизнеса, а участие государства в лотерейной деятельности сводится

главным образом к выдаче разрешений и регистрации правил проведения лотерей. Доходы бюджета от лотерей незначительны. Между тем, потенциальная емкость российского лотерейного рынка оценивается примерно в 22-27 млрд. руб. в год, а фактически регистрируемая - составляет примерно 10 млрд. руб. в год. Несмотря на внушительную сумму, это на порядок меньше, чем в западных странах. Однако при рациональной организации дела, исходящей из государственных интересов, доходы от проведения лотерей могли бы стать значимым источником поступлений в бюджет.

Правовые основы организации и проведения лотерей установлены Федеральным законом от 11.11.2003 № 138-ФЗ «О лотереях» (далее — Закон № 138-ФЗ), а также главой 58 ГК РФ.

Понятие «лотерея» раскрыто в статье 2 Закона № 138-ФЗ. Это игра, которая осуществляется в соответствии с договором и в которой организатор лотереи проводит розыгрыш призового фонда, а участник лотереи при наступлении определенных условий получает право на выигрыш. Договор между организатором и участником лотереи заключается на добровольной основе и оформляется либо выдачей лотерейного билета, квитанции и другого документа, либо иным способом, предусмотренным условиями лотереи.

Организатором лотереи выступает Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование или юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеющее место нахождения в Российской Федерации и получившее право на проведение лотереи (ст. 2 Федерального закона от 11.11.2003 № 138-ФЗ «О лотереях»).

Подобного рода разрешение выдается Федеральной налоговой службой, органами исполнительной власти субъектов РФ или муниципальных образований в зависимости от масштаба проведения лотереи - на территории всей России, региона или города (ст. 2 Федерального закона от 11.11.2003 № 138-ФЗ «О лотереях», п. 2 Постановления Правительства РФ от 05.07.2004 № 338 «О мерах по реализации Федерального закона «О лотереях»»).

Виды лотерей перечислены в ст.3 Закона № 138-ФЗ. Лотереи в зависимости от того, кто их организует, подразделяются на государственные и негосударственные. Организатором негосударственной лотереи может быть муниципальное образование или юридическое лицо, созданное в соответствии с российским законодательством и находящееся на территории России.

Согласно п.2 ст.2 Закона №138-ФЗ, выигрыш – это часть призового фонда лотереи, которая выплачивается участнику, признанному выигравшим в соответствии с условиями лотереи. В Законе установлены две формы выигрыша: денежная и натуральная. Выигрыши в натуре передаются победителю в собственность.

Сам призовой фонд лотереи, согласно п.3 ст.2 Закона о лотереях, – это совокупность денежных средств, какого-либо имущества или услуг, предназначенных для выплаты выигрышей в соответствии с условиями игры.

Согласно Закону №138-ФЗ, выплата денежного выигрыша или передача натурального приза происходят в соответствии с условиями лотереи.

Востребовать положенный ему выигрыш в лотерею игрок может в течение 6 месяцев (180 дней) с момента проведения соответствующего розыгрыша лотереи. Выплата выигрыша должна начаться не позднее 30 дней с момента обращения за ним победителя. При задержке выплаты выигрыша в лотерею, владелец призового лотерейного билета может обратиться в суд.

Если же сам победитель не смог в установленный законом срок востребовать свой выигрыш, ему надо обратиться с письменным заявлением к организаторам лотереи. Те обязаны хранить невостребованные выигрыши на специальном счете 3 года (данный период по закону «О лотереях» должен соответствовать общему сроку исковой давности, прописанному в ст. 196 ГК РФ). В случае если выигрыш так и остался невостребованным по истечении 3 лет, его перечисляют в бюджет соответствующего уровня.

Налоговое законодательство приравнивает выигрыш в лотерею к доходу. А это является основанием для уплаты налога на доходы физических лиц – НДФЛ.

В соответствии с п.3 ст.3 закона «О лотереях», лотерея, в зависимости от способа формирования ее призового фонда подразделяется на:

1) Лотерея, основанная на риске, право на участие в которой связано с предварительным внесением платы, за счет которой формируется призовой фонд лотереи.

В указанных лотереях призовой фонд формируется за счет выручки от продажи билетов. По закону, призовой фонд лотереи должен составлять не менее 50% от этих средств.

В соответствии со статьей 228 Налогового кодекса РФ, в случае, если физическое лицо получает выигрыш, выплачиваемый организаторами лотерей, тотализаторов и других основанных на риске игр, то победители сами исчисляют и уплачивают НДФЛ по ставке 13%, исходя из сумм выигрыша.

Организаторы лотереи в данном случае не обязаны сообщать о выигрыше в налоговую инспекцию. Вся ответственность за уплату налога возлагается на везучего налогоплательщика.

2) Лотерея, право на участие в которой не связано с внесением платы, призовой фонд которой формируется за счет средств организатора лотереи. Другими словами стимулирующая или рекламная лотерея.

Стоимость любых выигрышей, получаемых в мероприятиях, проводимых в целях рекламы товаров, работ или услуг, облагается налогом. Так как они не связаны с риском, то не попадают под ст.228 п.1 пп.5. В этом случае налог на выигрыш намного выше и составляет 35%. Но это только в том случае, если стоимость выигрыша превышает 4 000 рублей (ст.217 НК РФ). Приз, стоимость которого меньше 4 000, налогом не облагается.

При проведении стимулирующих лотерей организация, проводящая розыгрыш, обязана исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить сумму НДФЛ в случае выдачи денежных призов. Если же приз был в натуральной форме — письменно сообщить о получении выигрыша налогоплательщиком в налоговую инспекцию в течение одного месяца (ст. 226 НК РФ). В последнем случае исчисление и уплата налога возлагается на налогоплательщика, получившего выигрыш. Он обязан представить в налоговый орган по месту своего учета налоговую декларацию с указанием

размера выигрыша не позднее 30 апреля, а оплатить начисленный налог — не позднее 15 июля.

Непредставление налогоплательщиком в налоговый орган декларации в установленный срок влечет ответственность, предусмотренную ст. 119 НК РФ.

Так в случае непредставления налогоплательщиком в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета влечет взыскание штрафа в размере 5 % неуплаченной суммы налога, подлежащей уплате на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 % указанной суммы и не менее 1 000 рублей.

Некоторые страны не облагают налогом выигрыши в лотерею. В число таких стран входят Испания, Австралия, Великобритания, Канада, Латвия и другие. Но много и тех стран, в которых, как и в России, счастливицы обязаны переводить в бюджет НДФЛ с полученного выигрыша. Следует отметить, что во многих государствах процент отчислений в казну значительно превосходит российский показатель.

Самый большой налог платят жители США. Причём, в каждом штате сумма налога различная. Это связано с тем, что местные органы власти вправе устанавливать самостоятельно размер ставки. Согласно федеральному закону, минимальная процентная ставка налога на выигрыш более 600\$ – 25%. Дополнительно к этим процентам власти штата или города могут добавить свою «региональную» процентную ставку.

В подавляющем большинстве стран налог, который необходимо заплатить с выигрыша вычитается из суммы приза автоматически, и призёр получает на руки «чистый» выигрыш.

Размер налога, который придётся заплатить гражданам России, если они станут победителями в иностранной лотерее, может быть различным и зависит это от разных факторов.

Если между иностранным государством, на территории которого проводилась лотерея, и Россией заключено соглашение, позволяющее избежать двойного налогообложения, то победителю следует заплатить налог один раз — в стране, на территории которой был приобретён лотерейный билет.

Минфином России подготовлен актуальный на 1 января 2013 года перечень международных договоров об избежании двойного налогообложения, заключённых Российской Федерацией с иностранными государствами.

Учитывая вышеуказанные сложности, россиянам удобнее и выгоднее играть в лотереи, организованные на территории России. К тому же, в России, как показывает сравнение, размер налога не так и высок. В любом случае, он намного ниже, чем во многих странах.

Практически во всех странах лотереи проводятся под государственным контролем, предусматривающим четко регламентированные правила, нормы ответственности, порядок проведения лотерей. Все лотерейные компании (как частные, так и государственные) публикуют финансовые отчеты о своей деятельности, в которых указывается, сколько поступило в фонды государства и на что потрачена прибыль.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Упрощённая система налогообложения - специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса, а также упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. При УСНО предусмотрены два объекта налогообложения, выбор которых осуществляют сами налогоплательщики. Объектами могут быть: доходы и доходы, уменьшенные на величину расходов. А каким организациям выгодно применять УСН, а каким не выгодно? Для того, чтобы решить, стоит ли переходить на другую систему налогообложения, стоит изучить все преимущества и недостатки УСН, а также сравнить с существующей системой налогообложения в каждой конкретной организации. Рассмотрим преимущества упрощенной системы налогообложения:

При переходе на УСН, организация не является плательщиком налога на прибыль организаций (за некоторыми исключениями); налога на имущество организаций налога на добавленную стоимость (за некоторыми исключениями). Преимущества в данном случае налицо – при переходе на УСН, организация будет выплачивать гораздо меньшее количество налогов, чем при применении ОСНО.

Еще одним преимуществом УСН, по сравнению с общим режимом налогообложения, является значительное сокращение и упрощение налогового учета, который должен вести налогоплательщик. К примеру, в соответствии со статьей 346.23. НК РФ, налоговую декларацию, налогоплательщики представляют только один раз в год. Налоговый учет, при применении упрощенной системы налогообложения очень легок и удобен - ведется он в Книге учета доходов и расходов. И, наконец, еще одним немаловажным преимуществом УСН является то, что в соответствии со статьей 346.14, организация самостоятельно может выбрать объект налогообложения: «доходы» или «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Рассмотрим недостатки УСН:

1. Во-первых, к недостаткам упрощенной системы налогообложения можно отнести ограниченный список расходов. Это создает определенные сложности при применении объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов».

2. Во-вторых, при переходе на УСН, данная организация, по требованию налоговых органов, должна будет восстановить и уплатить суммы «входного» НДС. Сумму, приходящуюся на балансовую (остаточную) стоимость основных

средств, нематериальных активов и иного имущества подлежат восстановлению в бюджет в последнем налоговом периоде, предшествующем месяцу перехода на упрощенную систему налогообложения.

3. И, наконец, основным недостатком УСН можно назвать то, что при применении данной системы налогообложения можно потерять клиентов, работающих на ОСНО. Дело в том, что при работе с УСН, компания не может выставить покупателю счет-фактуру с НДС, тем самым, позволив ему принять налог к вычету. Многих покупателей такое положение дел не устраивает, и они предпочитают работать с организациями, применяющими также как и они ОСНО. Поэтому, чтобы не потерять клиента, многие компании, работая на УСН, все же выделяют НДС в счетах-фактурах, но в бюджет НДС не перечисляют.

За такое нарушение законодательства, организациям грозят следующие налоговые санкции:

1. В соответствии со ст. 126 п.1 НК РФ, непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля (декларацию по НДС), влечет взыскание штрафа в размере 200 рублей за каждый не предоставленный документ. [1, с.175]. 2. В соответствии со ст. 122.1 п.1 НК РФ за неуплату НДС, на организацию налагается штраф в размере 20 процентов от неуплаченной суммы НДС.

Организация, применяющая упрощенную систему налогообложения, в случае выставления ею покупателю счета-фактуры с выделением суммы НДС, обязана уплатить данный налог в бюджет. Таким образом, если организация не готова отказываться от выставления клиентам счетов-фактур с выделением НДС, то тогда на упрощенную систему налогообложения переходить не стоит. Изучив все плюсы и минусы упрощенной системы налогообложения, каждая организация должна самостоятельно решить, надо ли ей менять систему налогообложения. Стоит ли ради освобождения от уплаты некоторых видов налогов, а также ради упрощения ведения налогового и бухгалтерского учета, переходить на УСН. Или все же потеря клиентов, которым нельзя будет принять к вычету НДС, окажется решающим фактором для того, чтобы остаться на ОСНО?

Посмотрим, выгодно ли переходить на упрощенную систему налогообложения на примере организации - ООО «Лукойл».

Основным показателем организации: -среднегодовая стоимость основных средств: 180 000 рублей; - расходы на оплату труда: 2 100 000 рублей.

При применении ОСНО, ООО «Лукойл» должно будет оплачивать налог на имущество. Базой по налогу на имущество является остаточная стоимость основных средств. Максимальная ставка налога составляет 2,2%. Таким образом, налог на имущество составит 3960 рублей. В отличие от ОСНО, при применении УСН, налог на имущество платить не надо. Соответственно, при применении упрощенной системы налогообложения, экономия на налоге, составит 3960 рублей. Для определения налога на прибыль, при рассмотрении разных объектов налогообложения нам необходимы следующие показатели:

- сумма выручки: 57000000 рублей; себестоимость: 42000000 рублей; прибыль до налога на прибыль: 15000000 рублей; итого расход по налогу на прибыль: 3000000 рублей;

Рассчитаем при УСН, когда объектом налогообложения является доходы(статья 346.20 НК РФ): 57000000руб. * 6% = 3420000 руб. Данную сумму

можно сократить на максимум на 50 %, тем самым налог будет составлять 1710000 рублей. При объекте налогообложения: доходы – расходы равняется: (57000000 руб.- 42000000руб.)* 15%= 2250000 рублей. После данных расчётов можно сделать вывод, что наилучший вариант при переходе на упрощенную систему налогообложения является первый(объект налогообложения – доходы).

Таким образом, чтобы принять правильное решение, переходить фирме на спецрежим или нет, нужно проанализировать множество факторов, касающихся конкретной компании. Очевидно, что особенно выгодна УСН небольшим фирмам, работающим с покупателями, которым неважно, указан в стоимости покупки НДС или нет. Ведь, как показывает практика, многие компании уходят от спецрежима только потому, что крупные заказчики – плательщики НДС отказываются с ними работать.

Список использованной литературы:

1.Налоговый Кодекс Российской Федерации 2013г, с.704

©А.А. Юрченко, В.Г. Пупышева, 2013

УДК 338

А.А. Юрченко

студентка 4 курса экономического факультета
Горно-Алтайского государственного университета
Г.Горно-Алтайска, Российская Федерация

В.Г. Пупышева

Кандидат экономических наук
Доцент кафедры бухучета и информационных систем в экономике
Горно-Алтайского государственного университета
Г.Горно-Алтайск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ ООО «ЛУКОЙЛ»

Анализ использования рабочего времени на предприятии не редко выходит на первый план в наше время.

Рабочее время — время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности. Производство ни одного из видов товаров (продукции, работ, услуг) невозможно без привлечения человеческого труда. Объем производства товаров зависит не столько от численности работающих, сколько от количества, затраченного на производство труда, определенного количеством рабочего времени. Поэтому анализ использования рабочего времени является важной составной частью аналитической работы на предприятии.

Выпуск продукции зависит не столько от численности работающих, сколько от количества затраченного на производство труда, определяемого количеством

рабочего времени. Поэтому необходимо изучить эффективность использования рабочего времени трудового коллектива предприятия.

При проведении анализа трудовых ресурсов в компании ООО «Лукойл» можно сказать, что показатель среднегодовой численности рабочих имеет тенденцию к увеличению. В базисном году среднегодовая численность была 907 человек, а к отчетному году среднегодовая численность составила уже 976 человек. Отклонение за рассматриваемый период составило 69 человек. Средняя продолжительность рабочего дня за 3 года осталась неизменной – 7,5 ч. Фонд рабочего времени в базисном году составлял 1326487,5 чел/час, а в отчетном увеличился до 1442040 чел/час. Отклонение составило 115552,5 чел/час [1, с 2].

Теперь проанализируем использование фонда рабочего времени за 3 года в отдельности в компании ООО «Лукойл». Из проведенных расчетов по 2010 году можно сделать следующие выводы: трудовые ресурсы предприятие использует недостаточно полно. В 2010 году одним рабочим отработано по 195 дней вместо 202. Из-за чего потери рабочего времени составили на одного рабочего в 2010 году 7 дней, а на всех работников 6349 дней. Потери могут быть вызваны разными объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом: дополнительными отпусками с разрешения администрации, заболеваниями рабочих с временной потерей трудоспособности, прогулами. Отклонение бюджета рабочего времени на 1 – го рабочего составило 52,5 часа, а на всех рабочих 47617,5 часов. После проведения анализа использования рабочего времени за 2011 год, можно сделать выводы: трудовые ресурсы предприятие использует недостаточно полно. В 2011 году одним рабочим отработано по 197 дней вместо 203. Из-за чего потери рабочего времени составили на одного рабочего в 2011 году 6 дней, а на всех работников 5598 дней. Потери могут быть вызваны теми же обстоятельствами, что в предыдущем году. Отклонение бюджета рабочего времени на 1 – го рабочего составило 45 часов, а на всех рабочих 41985 часов.

По 2012 году можно сделать вывод, что трудовые ресурсы предприятие использует недостаточно полно. В 2012 году одним рабочим отработано по 197 дней вместо 206. Отклонение бюджета рабочего времени на 1-го рабочего составило 67,5 часов, а на всех рабочих 65880 часов. [1, с 4]

Потери времени по организационным причинам наиболее высоки в бурении скважин. Поэтому в ходе анализа по всем подразделениям предприятия необходимо определить, на каких этапах строительства скважин простои максимальны. При этом следует иметь в виду, что в общем цикле не учитывают простои буровых бригад при непосредственном бурении, в связи с чем необходимо рассмотреть баланс времени бурения, выявить причины простоев. Сокращение потерь рабочего времени – один из резервов увеличения выпуска продукции. Чтобы подсчитать его, необходимо потери рабочего времени по вине предприятия умножить на плановую среднечасовую выработку продукции. Поэтому при анализе использования трудовых ресурсов большое внимание уделяется изучению показателей производительности труда.

Производительность труда оценивается количеством выработанной продукции, приходящейся на одного работника в единицу времени, или рабочим временем, затраченным работником на производство единицы продукции. На ее уровень оказывают влияние такие факторы, как: техническая оснащенность

и применяемая технология, квалификация работников, организация труда и производства, материального и морального стимулирования работников, условия труда и быта.

В нефтегазодобывающей промышленности, т.е. в компании ООО «Лукойл», в отличие от других отраслей, на уровень производительности труда в значительной степени оказывают влияние природные факторы. Производительность труда в нефтедобыче зависит от дебита скважины, способа эксплуатации, геолого-геофизических свойств нефтесодержащего пласта, стадии разработки месторождения.

На нефтегазодобывающих предприятиях производительность труда чаще всего оценивается объемом добытой нефти и газа (т., 1000м^3) или объемом валовой продукции (руб.) в расчете на одного среднесписочного работника или на один отработанный человеко-день.

В натуральном выражении производительность труда рассчитывается по следующей формуле: $ПТ = Q/Чп.п.$;

где Чп.п- численность промышленно-производственного персонала; Q- объем добычи нефти и газа(тонн).

$ПТ$ за 2010г = $15000000/15012 = 999,2$ т/час. $ПТ$ за 2011г = $19500000/15708 = 1241,4$ т/час.

Так как в настоящее время основным направлением роста производительности труда является сокращение трудовых затрат на обслуживание скважин, то ведущее место в анализе занимает показатель трудоемкости в виде удельного расхода рабочей силы на одну скважину. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

Трудоемкость = время затраченное за производство продукции / объем произведенной продукции в натуральном выражении.

Трудоемкость 2010г = $107959 / 15000000 = 0,0072$; Трудоемкость 2011г = $119300/19500000 = 0,00612$

Производительность труда в нефтедобыче можно определить отношением среднемесячного дебита скважин к удельным затратам труда на обслуживание. При определении динамики производительности труда в стоимостном измерении используют сопоставимые цены, чтобы исключить влияние изменения цен на объем производства товаров.

Для этого нам необходимо рассчитать изменение среднесписочной численности работающих. Данный показатель можно рассчитать по следующей формуле: Изменение ср.списочной численности работающих = $V_{пп} * (1/R_{тп} - 1/R_{пп})$

где $V_{пп}$ – объем выпуска продукции предыдущего периода; $R_{тп}$ – среднесписочная численность работников текущего периода; $R_{пп}$ – среднесписочная численность работников предыдущего периода:

Изменение среднесписочной численности работающих = $15000000*(1/15708 - 1/15012) = 15000000*(0,0000636 - 0,0000666) = -45$ тыс. руб.

Изменение объема производства товара = $(V_{тп} - V_{пп})/R_{тп} = (19500000 - 15000000)/15708$;

Изменение объема производства товара = 286,478 тыс. рублей.

Необходимо определить итога по двум рассчитанным выше показателям: $W_{тп} - W_{пп}$; где $W_{тп}$ - годовая производительность труда текущего периода; $W_{пп}$ - годовая производительность труда предыдущего периода:

Итого = $1241,4 - 999,2 = 242,2$ тыс. руб

Расчеты показали, что производительность труда одного работника возросла на 242,2 тыс. руб. Основной причиной роста является увеличение объема выпуска продукции и соответственно производительности на 286,478 тыс. руб., а увеличение численности работников обеспечило снижение производительности труда на 45 тыс. руб.

Анализ влияния данных факторов на производительность труда может быть проведен и способом относительных разниц, в этом случае используются исходные данные, которые содержат относительные отклонения факторных показателей в процентах. Для данного анализа используем следующие показатели: изменение темпов роста среднесписочной численности работающих = $(100 / T_R - 1) * 100$,

где T_R – темп роста среднесписочной численности

Изменение ТР сред.спис. численности работающих = $(100/104,6 - 1)*100 = -4,39\%$

Изменение темпов роста объема производства товаров = $100 / T_R * (T_V - 100)$,

где T_V – темп роста объема производства

Изменение темпов роста V производства товара =

$100/104,6*(130-100) = 28,68$

Итого по данным расчетам = $T_w - 100$;

где T_w темп роста производительности труда.

Итого = $124,24 - 100 = 24,24$

Проведенными нами расчеты в процентах показывают, что увеличение темпов роста объема производства товаров способствовало росту производительности труда на 28,68 %, а темпов роста численности - снижению производительности труда на 4,39 %. После рассмотренного выше можно предложить некоторые мероприятия по использованию рабочего времени и роста производительности труда на ООО «Лукойл».

Основные направления поиска резервов роста производительности вытекают из самой формулы расчета ее уровня, согласно которой добиться повышения производительности труда можно путем:

- за счёт более полного использования производительной мощности ООО «Лукойл» увеличивается выпуск продукции. В связи с наращиванием объемов производства возрастает только переменная часть затрат рабочего времени, без всяких изменений остается постоянная часть. В связи с вышесказанным можно заметить, что затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются;

- интенсификации производства, тем самым сокращать затраты труда на ООО «Лукойл». Также на повышение производительности труда влияет повышение качества продукции. Внедрение комплексной механизации внесет несомненный вклад на повышение. Необходимо сократить потери рабочего времени за счет улучшения организации производства, материально-технического снабжения и других факторов, соответствующих плану организационно-технических мероприятий.

Список использованной литературы:

1. Годовой отчет ООО «Лукойл» за 2010, 2011 года. 5с

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В современных рыночных условиях компаниям важно оставаться конкурентоспособными. Для этого необходимо разработать и воплотить те действия, которые приведут к повышению уровня результативности деятельности компании в долгосрочной перспективе над уровнем деятельности конкурентов. В качестве такого инструмента можно рассматривать внедрение грамотного стратегического управления. Однако, именно при попытке создания такой системы на предприятии, и возникают проблемы. Стратегическое управление имеет особую ценность для крупных организаций с большим количеством филиалов, дочерних компаний и структурных подразделений, так как для компаний такого масштаба ошибки в стратегии могут быть губительны для достижения целей компании.

Наиболее эффективным представляется рассмотрение возникающих проблем при анализе конкретного действующего предприятия рассматриваемого формата. Так, например ОАО «РЖД» является монополистом в области железнодорожных перевозок на всей территории Российской Федерации. При составлении стратегии развития ОАО «РЖД» главную сложность играет большое число филиалов, структурных подразделений и дочерних компаний на всей территории Российской Федерации, которые необходимо учитывать при составлении стратегической политики и которые необходимо контролировать в ходе ее выполнения.

Для достижения задач стратегической политики ОАО «РЖД» использует систему мотивации сотрудников. Основным аспектом мотивации сотрудников является система организации оплаты труда и премирования. Но сложившаяся на данный момент тенденция показывает, что система носит недостаточный характер. Как правило, недостаточный анализ последствий принимаемых решений в области стратегического управления приводит к таким проблемам, как превышение объема работы над качеством и системой оплаты труда и премирования.

Основной проблемой реализации стратегий в ОАО «РЖД» является то, что не учитывается соотношение между качеством требуемого к выполнению объема работы и системой мотивации, основанной на показателях, обеспечивающих стремление каждого работника компании к качественному выполнению поставленных перед ним задач. То есть, можно предположить, что в ОАО «РЖД» нарушена система нормирования труда. Это можно показать на основе следующей модели:

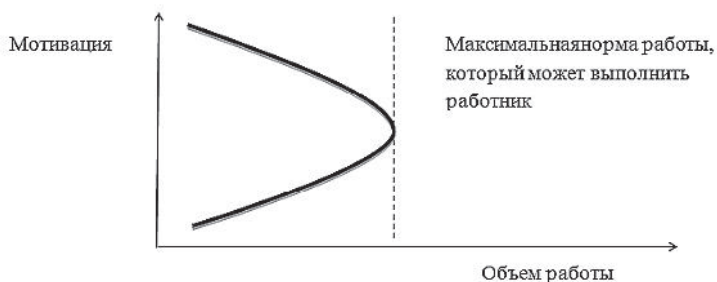


Рисунок 1. Модель соотношения мотивации и объема выполняемой сотрудником работы.

В данной модели видно, что работоспособность человека имеет свои ограничения. У каждого работника есть тот предел объема работы, больше которого работник не может выполнить и при достижении которого объем выполняемой работы начинает снижаться, как бы не увеличивалась система мотивации. Данная модель образно показывает, что выполнение стратегической политики при использовании системы мотивации персонала будет эффективно лишь в случае грамотной политики нормирования труда. Вышеперечисленным нарушениям могут послужить такие причины, как:

- Нехватка кадров, из-за чего сотрудникам приходится совмещать обязанности. Вследствие этого качество выполняемой работы падает.
- Нерациональное использование рабочего времени, заключающееся в том, что работникам приходится в течение рабочего времени перемещаться между отделениями компании, которые, в большинстве случаев, находятся в различных частях города.

Таким образом, можно сделать вывод, что существующая на данный момент система мотивации сотрудников не выполняет свои функции по достижению надлежащего уровня их заинтересованности в качестве выполняемой работы. Чтобы избежать этого, предпочтительно использовать при разработке стратегии нормативный метод планирования, позволяющий обосновать объем плановых заданий на единицу времени сотрудника.

Также на эффективное выполнение стратегической политики влияет раздробленность компании, которая состоит в том, что компания имеет множество филиалов и структурных подразделений по всей России, которые также имеют несколько различных по функционалу отделений в черте одного города. Влияние данного фактора обусловлено тем, что для обеспечения эффективного исполнения стратегического плана важна не только хорошо разработанная стратегическая политика, но и грамотно построенный рабочий процесс, что с учетом раздробленности компании довольно трудно организовать. Ведь при взаимодействии подразделений ОАО «РЖД» и выполнении ими своей работы границы полномочий и ответственности четко не разделены.

Также имеются недостатки при раздробленности компании по разделению ответственности и оцениванию эффективности принимаемых руководством компании управленческих решений и, на основании данных решений, реализуемых процессов, что приводит к усилению централизации управления.

В данной ситуации структурные подразделения не заинтересованы в результате и качестве выполняемой работы, так как отсутствуют механизмы повышения мотивации каждого подразделения, необходимые для повышения качества работы ОАО «РЖД».

Все это, с учетом масштабности компании ОАО «РЖД», приводит к неэффективному стратегическому управлению.

Для более эффективной деятельности компании и организации рабочего процесса целесообразно было бы использовать, например, систему электронного документооборота. Система электронного документооборота с использованием электронных подписей позволяет защитить электронные документы, передаваемые или хранящиеся в цифровом виде, от возможности подделки и является частью электронного документа. Электронная подпись создается методом криптографического преобразования информации с применением закрытого ключа. Данная система позволяет определять владельцев сертификата ключа подписи и определять наличие изменений в электронном документе после его подписания.

Система электронного документооборота позволит свести процесс управления предприятием к следующим конкурентным преимуществам:

- Выявление резервов рабочего времени, путем сокращения времени, затрачиваемого на документооборот;

- Документация защищена от вероятности подделки, вследствие чего информация, содержащаяся в ней, становится более надежной;

- Надежная информация позволяет делать пользователям правильные выводы и принимать на их основе эффективные решения, необходимые для достижения стратегических целей.

При внедрении такой системы снижается отрицательное влияние раздробленности компании, нехватки персонала, нерационального использования рабочего времени и других факторов. В свою очередь, данное снижение отрицательного влияния приводит к улучшению работы компании, а значит и к более эффективному выполнению стратегической политики.

© В.Р. Ярошенко, 2013

:

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

В. Ю.Абуфаттахова, М. В.Всяких ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	3
И.Б. Александрова, В.Г. Фролов СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	6
А.О. Алексеев, Э.С.Чобан МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ПО КРИТЕРИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.....	12
А.Т. Альмуратов СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ТРАНСПОРТЕ.....	17
К.В.Ангушева, К.А.Наминова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ.....	21
А.Ю. Арепьев, А.М. Буряченко МЕЖКОРЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ КЭСОН: ИСТОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	24
Ю.А. Архипова РАЗВИТИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В РАМКАХ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА.....	28
Е.И. Бирюкова ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ.....	32
А.М. Борисов, М.С. Борисова ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	37
О. В. Брежнева КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	41
Н.А. Бударина АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВРАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО И МИРОВОГО РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ.....	43
З.Т. Вахитова ПОНЯТИЕ АГРОБИЗНЕСА, ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	49
А.С.Гиленко РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОКРУГА.....	51
Л.И. Горелова, И.Н. Ченкина ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: «БИЗНЕС-АНГЕЛЫ» РИСКУЮТ КРЫЛЫШКАМИ.....	55

А. Ф. Гошко, Д.К. Ступко МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ.....	59
Е.П. Гусакова АПК В УСЛОВИЯХ ВТО: ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ.....	61
А.И.Байрамов, А.Ф.Гусейнов НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	67
Л.Г. Данилова ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА (ПРОЕКТА) ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРМ.....	78
Т.Е. Даниловских, Г.В. Синеколодезский АНАЛИЗ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «ТРАСТ».....	84
М.А.Данильченко КОНЦЕПЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	89
М.В. Двойнишников ПРОБЛЕМЫ И ПЕСПЕКТИВЫ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА....	91
М. М. Зайцев ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РФ.....	94
В.М. Игнатъев, А.С. Земкова РАНЖИРОВАНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ДЕМОГРАФИИ.....	97
К. В. Землянов ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К МОДЕЛЯМ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	100
Т.И. Зимица ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПАРТНЕРСТВ В РОССИИ.....	104
В.Ю. Злыгостев ПРЕМИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДА.....	107
М.В. Иванова ВОЗМОЖНОСТИ СЕГМЕНТА МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАРКЕТИНГА.....	116
Н.Б.Изакова КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ОКОННЫХ ПВХ-СИСТЕМ В ПЕРИОД ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО.....	120

П.А. Калачихин МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ СОЗДАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	124
Л.В. Корикова ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	133
С.Н.Коровина ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....	136
А.В. Коткова ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОБОСОБЛЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ.....	139
Т.В. Кундакчян, Е.В. Кудинова ВКЛАДЫ В ШВЕЙЦАРСКИХ БАНКАХ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.....	142
Ю.В. Лиференко ЦЕНЫ, МОНОПОЛИИ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС.....	145
И.К. Мазур ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД: ЭФФЕКТЫ И ПРОБЛЕМЫ.....	149
М.А. Макаров ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	152
Е.Г. Хольнова, Э.С. Марасанов ПРОСТРАНСТВЕННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	155
Е.В.Милоенко НОВАЯ ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	156
Е.В. Михина, А.А. Ковалевич СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ.....	159
И.О.Мосейкина, В.Г.Пупышева АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	164
И.О.Мосейкина, А.Е.Сеткина СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЧИСЛЕНИЙ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.....	166
А.Ю. Мудревский, А.В. Левин МОТИВАЦИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	168

Н.Ю. Новикова ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ.....	171
Е. В. Ночевнов ФАКТОРЫ РИСКОВ ИТ-ПРОЕКТОВ.....	173
И.В. Орлова К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ СБЫТОВОГО РЫНКА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ.....	176
А.В. Палаткина, Н.И. Степанова РАЗРАБОТКА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АВИАКОМПАНИЙ.....	180
Л.А. Парамонова УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ПРОЦЕДУРЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	183
Н.Г. Пасашкова ЗНАКИ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ.....	186
С. В. Пелькова, Н.В. Коротаева РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	188
С. В. Пелькова, Ю. В. Кожедубова ПОРЯДОК ПОСТРОЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ И АНАЛИЗ ЕГО НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ.....	192
А.А. Пучнина, Н.В. Иванова БЕНЧМАРКИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	197
Е.А. Рявкина ПРОБЛЕМА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ.....	199
Е.А. Рявкина ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ.....	201
И. К. Салтыков, Р. С. Чирков ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ В КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ.....	204
Н.Г. Сапожникова ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ.....	208
Н. Ю. Сафронова, Д. В. Аболихина НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.....	213

А.А.Саютина СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ.....	220
В.С. Силинский ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫНКА.....	223
Л.И. Теньковская НАПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА И РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	226
А.И.Тихонов, Е.И.Мокроусова ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО АВИАДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ.....	230
Т.Т. Тутаев МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ.....	236
Н. А. Филиппова НОВЫЕ ПРАВИЛА ИСЧИСЛЕНИЯ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОЛОЖЕНИЯ.....	239
В.Г. Фролов, И.Б. Александрова ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....	243
Цветкова А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	245
Цветкова А.А. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	249
Д.М.Чумаков ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАЦИОННЫХ ДВИГАТЕЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ЕВРОПЫ.....	253
А.И. Шампанская, О.А. Рыжова РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ.....	256
Е.В. Шершнёва, В.Г. Пупышева АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕГО ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ.....	260
Т.С. Шишкина, М.Н.Гризна ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ЛОТЕРЕЮ.....	263

А.А. Юрченко, В.Г. Пупышева СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	268
А.А. Юрченко ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ ООО «ЛУКОЙЛ».....	270
В.Р. Ярошенко ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	274

Научное издание

ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции

29-30 ноября 2013 г.

Часть 1

В авторской редакции

*Лицензия на издательскую деятельность
ЛР № 021319 от 05.01.99*

Подписано в печать 06.12.2013 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 16,50. Уч. изд. л. 17,40.
Тираж 100. Заказ 153. Изд. № 237.

*Редакционно-издательский центр
Башкирского государственного университета
450074, РБ, г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32.*

*Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Института права
Башкирского государственного университета
450005, РБ, г. Уфа, ул. Достоевского, 131-105.*