

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

научный журнал

Two Worlds

True and False  
Democracy

After-Peace

This desire of knowledge and the wonder which it  
are the driving power behind all the changes that  
with careless, question-begging inference, call pro

man was first asked, What  
was about to dawn in the

Science is a subordinate category.

When science offers itself as the final stage of  
it is guilty of a false quantity, in that it puts th  
which belongs elsewhere, upon the penultim

Why Should we Chan  
our Form of Governme

"An expert is one who knows more  
and more about less and less."

"Optimism is essential to achievement and it is also the foundation of courage and true prog

"Necessity does the work of courage."

*Nicholas Henry Butler*

Those people who think in terms of themselves, are hopelessly uneducated. They are no  
no matter how instructed they may be."

"One of the embarrassments of being a gentleman is that you are  
not permitted to be violent in asserting your rights"

7  
2015  
Часть V

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 7 (87) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

*На обложке изображен Николас Мюррэй Батлер (1862–1947) — американский теоретик и практик педагогики, политик, публицист; лауреат Нобелевской премии мира 1931 года.*

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

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

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

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

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

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

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

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Коптырева А. В., Калмыкова Е. Ю.,  
Абушаева М. Э.**

Financial innovations: benefits  
and drawbacks..... 437

**Красникова А. С., Шибяева В. С.**

Малое инновационное предпринимательство:  
проблемы и пути решения ..... 439

**Кучеров А. В., Аширова А. Р.**

Современные особенности отличия учета  
основных средств в соответствии  
с РСБУ и МСФО ..... 442

**Кучеров А. В., Джораева Б. Ф.**

Методика аудита основных средств на примере  
ОАО «Электровыпрямитель» Республики  
Мордовия..... 446

**Мартынюк О. В.**

Стратегии проникновения иностранных компаний  
на фармацевтический рынок Российской  
Федерации ..... 448

**Морозова Г. В., Гришунина Н. А.**

Исследование проблем развития розничного  
страхования в условиях членства  
России в ВТО ..... 452

**Москалева Е. Г., Савельева А. В., Тоняева Е. А.**

Ресурсосберегающие мероприятия в сельском  
хозяйстве..... 455

**Нуруев Р. Г., Быкова Н. Н.**

Вопросы налогообложения малого бизнеса  
на современном этапе развития экономических  
отношений ..... 458

**Патрахина Т. Н., Романчук К. П.**

Сущность и содержание понятия «мотивация»  
в системе управления ..... 461

**Патрахина Т. Н., Ткаченко Ю. И.**

К вопросу об адаптации персонала:  
теоретический аспект ..... 464

**Пашовкина Е. В.**

Основные тенденции учетно-аналитического  
обеспечения процедур реорганизации  
в сельскохозяйственных организациях ..... 466

**Писклова И. И.**

Торговая война между США, ЕС и Россией ..... 469

**Потапов С. В., Соколова М. А.**

Сбалансированность страхового портфеля:  
действующая практика и направления  
совершенствования..... 473

**Rakhmonov A. A.**

Some problems of innovative-investment strategy  
of the development of regions of Uzbekistan ... 476

**Селезнева М. М.**

Институт упрощенной идентификации  
как элемент риск-ориентированного подхода  
при проведении идентификации  
физических лиц ..... 478

**Смышляева Е. Г.**

Анализ организации бизнеса на основе internet-  
коммерции (на примере женщин-блогеров)... 480

**Совалева Н. А.**

Методика проведения анализа финансовой  
устойчивости по данным бухгалтерской  
(финансовой) отчетности на примере  
ОАО «Димитровградский  
автоагрегатный завод» ..... 487

**Спанова Л. К.**

Проблемы инновационного развития  
Казахстана ..... 490

**Тамаев М. Л.**  
Проблемы и особенности развития малых инновационных предприятий в Чеченской Республике ..... 493

**Терехова Е. С.**  
Залоговое обеспечение аграрных кредитов ... 495

**Токарева О. А.**  
Роль международных маркетинговых коммуникаций в разработке стратегии выведения продукта на внешний рынок ..... 497

**Третьякова Ю. Н., Филатова И. И.**  
Налоговое стимулирование инновационной деятельности в РФ ..... 499

**Тупейко С. А.**  
Анализ собственного капитала коммерческого банка (на примере АО «ФИА-БАНК»)..... 502

**Узакбаева А., Абдимомынова А. Ш.**  
Региональное антикризисное управление: теоретический аспект ..... 505

**Хрыкина Т. Н.**  
Управленческий учет и его место в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных организаций ..... 508

**Шаисламова М. Р., Гафурова Д. Р.**  
Влияние стратегического маркетинга на конкурентоспособность предприятия ..... 510

**Шапошникова В. Г.**  
Роль Германии в «Группе двадцати» ..... 513

**Шапошникова В. Г.**  
Проблемы «Группы двадцати» и пути их решения ..... 516

**Шевченко Н. И.**  
Использование PR в деятельности хозяйственных единиц как фактор влияния на экономическое развитие предприятия ..... 518

**Эргашев Э. И.**  
Модернизация секторов сельского хозяйства 520

## ПОЛИТОЛОГИЯ

**Будаева С. В., Черкасова Н. В., Белоганов В. А.**  
Конфликты между политической властью КНР и религиозными движениями: возможность представления угрозы национальной безопасности России ..... 523

**Давыдова В. И., Сенцов А. Э.**  
Особенности выражения концепта будущего в политической платформе партии «Единая Россия» ..... 527

**Давыдова В. И., Сенцов А. Э.**  
Концепт будущего в предвыборной программе Коммунистической партии Российской Федерации ..... 530

**Сычева-Барабанова Т. В., Сенцов А. Э.**  
Выражение концепта будущего в программном документе Либерально-демократической партии России ..... 532

**Сычева-Барабанова Т. В., Сенцов А. Э.**  
Специфика выражения концепта будущего в предвыборной программе российской партии «Справедливая Россия»..... 535



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Financial innovations: benefits and drawbacks

Коптырева Анжелика Вячеславовна, студент;  
 Калмыкова Екатерина Юрьевна, профессор;  
 Абушаева Магипервас Энверовна, преподаватель  
 Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Anzhelika V. Koptyreva, a student;  
 Ekaterina Uryevna Kalmykova, scientific advisor, candidate of economic sciences;  
 Magipervas Enverovna Abushaeva, language advisor, senior professor  
 National Research Tomsk Polytechnic University

*Why are financial innovations essential and are they generally essential nowadays? How can financial innovations improve economic welfare of society? Do financial innovations really cause economic crisis and decline? This paper reveals information about these important aspects.*

**Keywords:** *Financial innovations, capital markets, financial institution*

Financial innovation has been an important part of the financial landscape throughout modern economic history, but still there is a certain lack of information about the importance and influence of financial innovations in global economy. As difficult as it may be to measure the private benefits to innovators, it has proven even more problematic to conclusively model or measure the social welfare benefits of financial innovation, although one can point to specific innovations that appear to enhance welfare.

Financial innovations is a process of creating and then popularizing new financial instruments as well as new financial technologies, institutions and markets. However, this term is too general and includes innovations in the entire financial area, where the resource is any market unit. It is worth mentioning that none of these definitions can depict all complexity of the term «innovation» in the sphere of financial services, where a new product can possess innovational features in the context of its certain functions, marketing, consumer segment or supportive infrastructure.

Financial innovations are frequently divided into product and process innovations, with product innovations exemplified by new derivative contracts, new corporate securities or new forms of pooled investment products, and process improvements typified by new means of distributing securities, processing transactions, or pricing transactions. Nevertheless, it is extremely complicated to differentiate between these two terms, because they are close to each other. The term «innovation» itself includes the process of creating and distribution of new products; in reality these two activities are

related to each other, because most of financial innovations are adaptations of prior products.

It is considered that imperfections of financial system and financial market are the causes of financial innovations' arising and development. These imperfections prevent participants in the economy from efficiently obtaining the functions they need from the financial system. Financial innovations are optimal responses to various basic problems or restrictions that prevent risk shifting. Therefore, there are six main functions of innovations:

- moving funds across time and space
- the pooling of funds
- managing risk
- extracting information to support decision-making
- addressing moral hazard and asymmetric information problems
- facilitating the sale or purchase of goods and services through a payment system

There are two different approaches for explaining why it is essential to observe financial innovations. Some authors support static framework, where no attempt is made to explain the timing of the innovation. Other authors adopt a dynamic framework, where innovations reflect responses to changes in the environment, and the timing of the innovation mirrors this change. Nevertheless, there are six general factors of influence over the financial innovations' origin and development.

Firstly, financial innovations arise because of the inherently incomplete markets and as a result parties are not able to move funds freely across time and space or to manage risk.

Secondly, financial innovations are essential for diminishing and eliminating inherent agency concerns and information asymmetries between insiders and outsiders. New deals at financial markets are made for accordance between parties or for eminent' compulsion to reveal information. For example, debt financing stimulates enhancement of discipline among managers when disposal value exceeds its current market value. In this case, managers (insiders) continue their operating activity whereas shareholders (outsiders) prefer liquidation. Enhancement of discipline is carried out in case of debt financing by revealing information for investors, who can trigger the liquidation process.

Thirdly, financial innovations are aimed at lowering transaction and marketing costs. Transaction costs provide a key factor for financial intermediaries who stimulate households facing transaction costs to achieve the optimal consumption-investment level.

Fourthly, financial innovations arise because of tax regulation's tightening and financial regulation. The list of tax and regulatory induced products would include zero-coupon bonds, Eurodollar Eurobonds, various equity-linked structures used to monetize asset holdings without triggering immediate capital gains taxes, and trust preferred structures.

Fifthly, increasing globalisation, perceptions of risk and volatility of financial markets stimulate financial innovation. With greater globalization, firms, investors and governments are exposed to new risks (exchange rates or political risks), and innovations help them manage these risks. For example, a recent press report announced that the Interamerican Development Bank had created the first-ever instrument that incorporated a currency convertibility and transferability guarantee.

Sixthly, technological shocks stimulate improvement of financial innovations. Advances in information technology support sophisticated pooling schemes that are observed in securitization.

IT and improvements in telecommunications (more recently the Internet) have facilitated a number of innovations, including new methods of underwriting securities (e. g. Open IPO), new methods of assembling portfolios of stocks (folio FN), new markets for securities and new means of executing security transactions.

However, there are some difficulties in measuring the impact of financial innovations on social welfare. There are two opposite points of view and two different conceptions. One of them claims that financial innovation is a kind of engine mechanism for financial system; it improves the performance of real economy and causes the increase in social welfare associated with having new set of choices in comparison with the earlier period. For example, venture capitalists provide a blend of money and expertise to help young firms succeed; credit cards extend credit but also simplify the process of purchasing goods and services. At the same time, financial innovations can be considered as a source of the weakness of economy and a reason of market crashes. One of the demonstrative examples is the impact of portfolio insurance trading on the stock market crash of 1987 (Black Monday). This innovative hedging strategy supposed to manage risk better by protecting investor's portfolios from unexpected losses with positions in stock-index futures. Any fall in stock prices could be compensated by selling futures bought when stock prices were higher. This strategy actually caused the entire market to collapse from the dynamics of automatic herd-selling of futures. Therefore, even innovations with positive intentions, such as process innovations that reduced the costs can lead to unintended consequences in the economy.

Finally, innovations take an enormous importance in society development. They are one of the three main components of financial mechanism and, interacting with the other two components — investments and competition, they meet the requirements of society, enhance efficiency of financial system and social welfare, and contribute to economic advancement. This approval suits both financial services sector and economics on the whole, so innovations in financial services sector enhance not only the efficiency of the sector, but also the value of equity. Significantly, the majority of contemporary industrial sectors could not exist in the form they are existing now without the function of capital allocation, which financial instruments carry out. That is why innovations in financial services sector have multiplicative effect on overall economy. Nevertheless, in case of ineffective and unproductive implication or control over innovations, the possibility of economic regress is very high.

#### References:

1. Innovation management. <https://ideas.repec.org/b/eee/finhes/1.html> [accessed 17/03/2015]
2. Financial innovation. <http://www.creativeconomy.ru/articles/2548/> [accessed 17/03/2015]
3. Types of Financial Innovation. <http://fininnovacii.ru/fininnovacii.php> [accessed 17/03/2015]
4. Financial innovations and information. <http://www.science-education.ru/108-8600> [accessed 17/03/2015]



## Малое инновационное предпринимательство: проблемы и пути решения

Красникова Анастасия Сергеевна, аспирант;

Шибяева Вера Сергеевна, студент

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

Сегодня уже очевидно, что стратегическим фактором развития любого предприятия и экономики в целом становятся инновации, внедрение которых оказывает существенное влияние на увеличение технического уровня и эффективности производства, повышение качества и конкурентоспособности продукции и, как следствие, достижение устойчивого экономического роста и обеспечение безопасности страны.

Экономическое развитие и благополучие многих развитых стран базируется на динамичном функционировании предприятий малого бизнеса.

Потенциал инновационного предпринимательства активно реализуется в большинстве западных стран, но, к сожалению, не имеет должного развития в России, где его масштабы несравнимо малы (Рис. 1).

Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в 2013 году равен 4,8.<sup>1</sup>

Малая доля МИП в основном объясняется высоким уровнем коммерческого риска инвестиций в инновационную деятельность, а так же рядом факторов, препятствующих инновациям. Рейтинг таких факторов представлен на Рис. 2.

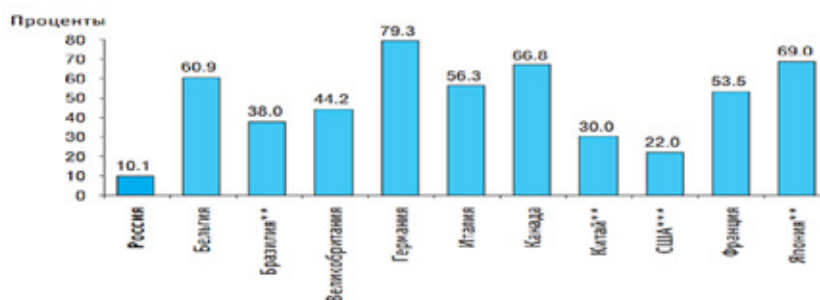


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые или организационные инновации, в общем числе организаций по странам: 2013 г.\*

\*Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

\*\* Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций.

\*\*\* Удельный вес организаций, осуществлявших продуктовые инновации, в общем числе организаций.



Рис. 2. Рейтинг факторов, препятствующих технологическим инновациям

<sup>1</sup> По данным формы федерального статистического наблюдения № 2-МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия», без учета микропредприятий (1 раз в 2 года за нечетные года)[1]

Можно сделать вывод, что на данный момент основными факторами «краха» МИП являются:

1. Недостаток собственных денежных средств у малых предприятий;
2. Недостаток государственной поддержки;
3. Высокая стоимость нововведений.

Темпы развития и масштабы роста малого инновационного бизнеса неразрывно связаны с вопросами регулирования его деятельности со стороны государства. Попытки отказаться от управления этим процессом, как свидетельствует опыт стран Запада, не имеют хозяйственной и исторической перспективы. Практически во всех развитых и развивающихся странах государство весьма активно вмешивается в деятельность малого инновационного предпринимательства. Поэтому вопрос не в том, поддерживать или не поддерживать МИП, регулировать или не регулировать их деятельность. *Вопрос в том, как именно поддерживать и как регулировать.*

На российском рынке имеется большое количество проектов, которые могут быть профинансированы из частных средств лишь в ограниченном объеме по причине высоких рисков. На поддержку проектов, которые являются важными для государства, технологически сложными и перспективными с точки зрения развития экономики страны, ориентирована *Национальная инновационная система (НИС), формирующаяся в Российской Федерации.*

*Сегодня одним из основных элементов НИС является Фонд содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере. [5]*

Запуск в 2007 году на базе Фонда программы «Умник» без преувеличения следует считать одним из «верстовых столбов» развития инновационной экономики России. Измерить успех программы умник можно на одном примере: победителями программы «умник» был создан 481 стартап, из них 229 компании было создано по программе «Умник на старт», а остальные 252 компании — по программе «старт».

Программа «Старт» получила не только известность, но и признание у научно-технической общественности по всей России, как эффективный инструмент государ-

ственной поддержки инициатив по организации высоко-технологичного бизнеса.

Фонд регулярно проводит в регионах РФ мониторинг предприятий, которые получили поддержку по программе «Старт». Так, например, в 2011 году был проведен мониторинг «стартовых» предприятий в Нижегородской области, который характеризуется репрезентативной выборкой по всем тематическим направлениям программы и отражает эффективность программы в среднем по стране.

Данный мониторинг «стартовых» МИП показал, что компании очень сильно разнятся в своем уровне развития. Соответственно, они были разделены по уровню достигнутых результатов на несколько групп.

К *первой группе* были отнесены успешные и интенсивно развивающиеся «стартовые» МИП. Основание отбора — наличие минимум одного из показателей:

- присутствие компании на рынке со своим продуктом;
- четкие и ясные перспективы развития.

К *второй группе* были отнесены слабо развивающиеся МИП.

Критериями отбора в данную группу являлись обстоятельства, из-за которых дальнейшее развитие компании в значительной степени неопределенно:

- отсутствие внебюджетного инвестора;
- отсутствие возможности самофинансирования;
- отсутствие четкого бизнес плана;
- отсутствие ясного понимания о распределении прав на объекты интеллектуальной собственности, на базе которых планировалось создание инновационного продукта.

К *третьей группе* были отнесены МИП, фактически прекратившие свое существование. Критерии отбора:

- прекращение экономической деятельности юридического лица «де-факто»;
- прекращение существование юридического лица «де-юре».

*Четвертая группа* была сформирована из предприятий, выполняющих на тот момент 1-й год реализации проекта — очень молодых субъектов МИП.

Разделение предприятий по направлениям позволило сделать оценку успешности компаний в пределах того



Рис. 3. Распределение МИП Нижегородской области по тематическим направлениям



Рис. 4. Распределение МИП по группам и тематическим направлениям

или иного тематического направления и сравнить направления по степени успеха (Рис. 3).

Распределение МИП по степени успешности в зависимости от направления в процентах от всего числа компаний в этом направлении приведено на следующей диаграмме (Рис. 4)

Наиболее успешными направлениями являются Н1, Н2, Н3, но с другой стороны процент неуспешных предприятий здесь так же достаточно высокий.

В процессе проведения мониторинга было установлено, что основной причиной краха компаний в целом является отсутствие внебюджетного инвестора.

Это объясняется тем, что представители российского инвестиционного бизнеса ввиду отсутствия конкуренции между инвесторами не соглашаются вкладывать свои средства в рискованные проекты, их больше интересуют компании, которые уже имеют продажи разработанной продукции, и которым нужны деньги на развитие,

а не на становление. Наиболее важное влияние на судьбу МИП, по мнению респондентов, оказывают такие факторы, как: недостаточность средств у предприятия, трудность привлечения внешних инвестиций и трудности в нахождении стратегического партнера для инновационной деятельности, что сходится со статистическими данными из Рис. 2.

В реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года важная роль должна принадлежать малому инновационному предпринимательству. Такому пристальному вниманию МБ обязан вследствие ряда вполне объективных факторов. Исследования показывают, что малые инновационные предприятия разрабатывают больше половины, а в высокотехнологичных отраслях подавляющую часть инновации, но и имеют существенные недостатки.

В Таблице 1 приведены основные наиболее значимые и часто встречаемые преимущества и недостатки МИП.

Таблица 1. Преимущества и недостатки МИП

Преимущества	Недостатки
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Быстрое принятие решений и гибкость управления.</li> <li>2. Быстрая адаптация к рыночным требованиям.</li> <li>3. Низкий уровень накладных расходов и потребностей в первоначальном капитале.</li> <li>4. Возможность прямого контакта с потребителем.</li> <li>5. Более легкий выход на рынок.</li> <li>6. Относительно более высокая оборачиваемость капитала.</li> <li>7. Возможность реализации творческого потенциала и свобода при использовании технологических ноу-хау в производстве.</li> <li>8. Большая степень информированности об уровне рыночного спроса.</li> <li>9. Взаимозаменяемость работников в силу упрощенной иерархичности отделов.</li> <li>10. Источник создания новых рабочих мест.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сложности получения финансирования и кредитования.</li> <li>2. Высокий уровень риска.</li> <li>3. Высокий уровень рыночной конкуренции со стороны крупных фирм.</li> <li>4. Сложность коммерциализации новых продуктов и технологий.</li> <li>5. Незначительная степень разделения труда.</li> <li>6. Недостаток информации.</li> <li>7. Невысокий уровень профессионализма менеджеров в управлении предприятием.</li> <li>8. Ориентированность инноваций на небольшие группы потребителей.</li> </ol>

В силу ограниченности финансовых, человеческих и других ресурсов, специфических механизмов управления, а также слабого влияния на рынок, малые предприятия осуществляют инновационную деятельность другими путями, нежели крупные компании. Фактически малые предприятия являются инструментами отработки инновационных бизнес-моделей. «Малый бизнес — это подлесок, без которого не бывает настоящего леса». [4]

Таким образом, основные преимущества малых инновационных предприятий заключается в повышенной творческой инициативности, адаптивности, способности к быстрым переменам, самостоятельности в принятии решений, что способствует созданию и внедрению новшеств.

Малое инновационное предпринимательство могло бы приобрести совсем иной масштаб при значительной поддержке государства. В настоящее время такая поддержка недостаточна и малоэффективна.

#### Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики, Официальная статистика по инновациям — Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. — 472 с
3. Наука. Инновации. Информационное общество. 2014: краткий статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. — 80 с.
4. К 20-летию Фонда содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере — Санкт-Петербург: Журнал Инновации. — 2014. — Спец. вып. [II]: февраль. — 184 с.
5. Нестеренко, Ю. Н. Развитие малого инновационного бизнеса — потенциал формирования экономики знаний // Российское предпринимательство. — 2007. — № 10 Вып. 1 (99). — с. 25–30.

## Современные особенности отличия учета основных средств в соответствии с РСБУ и МСФО

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Аширова Алина Руслановна, студент

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

*This article deals with the peculiarities of accounting of fixed assets in accordance with RAS and IAS, as the largest number of organizations feel the need for preparation of the financial statements for the two standards. Despite the fact that the RAS in recent years made significant progress in convergence with IAS in terms of accounting of fixed assets, but there are some unavoidable differences with IAS. And the organization meet the additional cost of parallel accounting or transformation finished reporting. Understanding the fundamental differences between the RAS, plant and equipment, will enable maximum reconcile accounting and management accounting to IAS in the industry and minimize the expenses of the organization.*

**Ключевые слова:** Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ), основные средства, амортизация, первоначальная стоимость, переоценка.

Хозяйственная деятельность предприятия основывается на нескольких взаимосвязанных хозяйственных процессах: снабжение материально-техническими ресур-

сами, производство продукции и ее реализация. Данные процессы выполняются одновременно, с применением труда работников, основных и оборотных средств. Ос-

новые средства предприятия являются важнейшими объектами бухгалтерского учета.

В настоящее время увеличивается значимость учета и контроля за рациональным использованием основных средств. Наряду с этим в учете предприятия важное значение должно придаваться порядку учета основных средств.

Основные средства — это средства, которые занимают значительное место в составе активов, и представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течении длительного времени, то есть более 12 месяцев в материально производственной и непроизводственной сфере [1].

Следует выделить классификацию основных средств внутри предприятия:

1) Материально произведенные основные средства включают в себя недвижимые (здания, сооружения, воздушные и морские суда, космические объекты) и движимые (передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь рабочих и продуктивный скот);

2) Материально не произведенные средства включают в себя землю и объекты природопользования;

3) Капитальные вложения в многолетние насаждения и коренное улучшение земель.

Необходимо отметить, что в целях приближения к МСФО принят Общероссийский классификатор основных фондов, утвержденный Постановлением Госкомстата Российской Федерации от 26.12.1994 г. № 359. В соответствии с этим классификатором основные фонды делятся на материальные и нематериальные основные фонды. В свою очередь, материальные фонды классифицируются по отраслям, видам, использованию, назначению и принадлежности [2]. В РСБУ учет основных средств регламентируется ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 15/02 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», методических указаниях по учёту основных средств (утв. пр. МФ №91н от 21 ноября 2003 г.) [2]. Данные стандарты были сформированы в рамках программы согласно реформированию учёта в соответствии с МСФО, имеющие в своей основе международные стандарты, в следствии этого почти все пункты повторяют или схожи с положениями международных стандартов, однако имеется и значительная разница. Различия в подходах к учёту основных средств между РСБУ и МСФО приняты на уровне целей российского и международного бухгалтерского учёта. Бухгалтерский учёт в России ориентирован на формирование и развитие полной и достоверной информации о деятельности организации, её имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям. Бухгалтерский учёт призван исполнять функцию контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении хозяйственных операций, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых

и финансовых ресурсов в соответствии с утверждёнными нормативами и сметами [3].

Бухгалтерский учет по международным стандартам ориентирован на предоставление информации лицам, заинтересованным в финансовом положении, финансовых результатах деятельности предприятия, а также денежных потоках, необходимой для принятия управленческих решений. В финансовую отчётность в соответствии с МСФО включаются те факты хозяйственной деятельности, влияющие на финансовое положение и финансовый результат деятельности. Таким образом, достигаются два принципа финансовой отчетности — целесообразность и преобладание содержания над формой. Различие целей бухгалтерского учёта по МСФО и российским стандартам бухгалтерской отчётности формирует отличие в правилах учёта основных средств, представленных в таблице 1.

Также можно выделить виды стоимостей основных средств, отраженных в МСФО 16 «Основные средства», он более широк в отличие от приведенных видов в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (таблица 2).

Основными проблемами учета основных средств в соответствии с МСФО 16 представлены признание активов, установление их балансовой стоимости, амортизационных отчислений и убытков от обесценения, которые подлежат к их признанию. В соответствии с МСФО 16 «Основные средства», выбор подхода к методологии оценки основных средств после того, как они будут признаны в учете предприятия, является компонентом учетной политики. В этом случае бухгалтеру необходимо выбрать либо в пользу учета по первоначальной стоимости, либо по модели переоценки.

В случае того, если относительно определенного класса основных средств выбирается модель учета согласно первоначальной стоимости, то в таком случае после первоначального признания в качестве актива объект основных средств обязан учитываться по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. При применении этой модели единственным основанием переоценки основных средств предусматривается их обесценение. Согласно МСФО 16 «Основные средства» убыток от обесценения определяется как сумма, балансовая стоимость актива которой превышает его возмещаемую сумму. А возмещаемая сумма предполагает большее из двух значений: чистой продажной цены актива и его ценности использования.

При выборе модели переоценки в учетной политике, основные средства, которые признаются в учете предприятия и относятся к переоцениваемому классу, подлежат учету по переоцененной величине, которая равна их справедливой стоимости на дату переоценки, за вычетом накопленной впоследствии амортизации и накопленных убытков от обесценения. Согласно данному стандарту переоценки должны производиться с регулярной достаточностью во избежание отличия балансовой стоимости от той, которая определяется при применении справедливой стоимости на отчетную дату. Выбор порядка переоценки принадлежит профессиональному суждению бухгалтера. Ча-

Таблица 1. Основные различия учета основных средств по МСФО и РСБУ

Предметы расхождения	МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
Цена приобретения	Дисконтированная (если имеется отсрочка платежа)	Номинальная
Затраты на ликвидацию и восстановление	Включаются в первоначальную стоимость	Не учитываются
Амортизируемая стоимость	За вычетом ликвидационной стоимости	Полная первоначальная стоимость
Изменения первоначальной стоимости	Себестоимость определяется при признании затрат в любой момент, в случае улучшения нормативных характеристик объектов	Не допускается, кроме случаев реконструкции и модернизации
Изменение параметров амортизации	Необходим периодический анализ на пересмотр	Не предусмотрено
Уценка ниже первоначальной стоимости	Относится на текущие финансовые результаты	Напрямую изменяет нераспределенную прибыль
Обесценение	Проверяется и признаётся аналогично амортизации	Не предусмотрено
Принятие к учёту	Понятие никак не употребляется	Влияет на аспекты учета и отчетности

Таблица 2

МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
<p>Себестоимость представляет собой сумму, уплаченных денежных средств или их эквивалентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— цена покупки, включающие импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку за вычетом торговых скидок и возмещений;</li> <li>— прямые затраты на доставку актива и приведение его в состояние, необходимое для эксплуатации в соответствии с намерениями руководства организации;</li> <li>— предварительная оценка затрат на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов на занимаемом участке, в отношении которых организация принимает на себя обязательство либо при приобретении данного объекта, либо вследствие его использования на протяжении определенного периода в целях, не связанных с созданием запасов в течение этого периода</li> </ul>	<p>Первоначальной стоимостью основных средств, полученных за плату, признается сумма фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.</p> <p>Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— суммы, которые уплачиваются в соответствии с договором поставщику, а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;</li> <li>— суммы, которые уплачиваются в соответствии с договором поставщику, а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;</li> <li>— уплачиваемые суммы организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;</li> <li>— суммы, которые уплачиваются организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением объекта основных средств;</li> <li>— таможенные пошлины;</li> <li>— невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств и иные затраты, связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств</li> </ul>
Балансовой стоимостью называется та сумма, в которой признается актив после вычета накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения	Определение не предусмотрено

Амортизируемая стоимость характеризует себестоимость актива или сумму, отраженную вместо себестоимости, за вычетом ликвидационной стоимости	Определение не предусмотрено
Под справедливой стоимостью понимается сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между желающими совершить операции и независимыми друг от друга сторонами	Определение не предусмотрено
Ликвидационной стоимостью называется расчетная величина, которую организация получила бы в настоящий период от реализации актива за минусом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив ранее достиг того возраста или состояния, в котором, можно было бы ожидать нахождения его в окончании срока полезного использования.	Определение не предусмотрено

стога проведения переоценки зависит от изменений в справедливой стоимости основного средства.

Необходимо отметить, что порядок отражения в учете переоценки основных средств, регламентированный МСФО 16 «Основные средства» достаточно сход с порядком, установленным в Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

Таким образом, МСФО 16 «Основные средства» устанавливает случай того если сумма оценки основного средства увеличивается в результате переоценки, то данное повышение должно отражаться в капитале как «прирост от переоценки». Это увеличение подлежит признанию в прибыли или убытке на том уровне, в котором оно покрывает убыток от переоценки по тому активу, ранее признанным в прибыли или убытке. Если же стоимость основного средства уменьшилась в результате переоценки, то данное сокращение принадлежит признанию в прибыли или убытке. Но убыток от переоценки обязан отражаться в капитале, уменьшая при этом статью «прирост от переоценки» при наличии любого кредитового сальдо в приросте от переоценки в отношении того же актива.

При прекращении признания в результате переоценки основного средства величина прироста капитала может включаться в нераспределенную прибыль.

При сравнении понятий амортизируемого объекта в МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и в Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 необходимо выделить, что в отличие от национального стандарта, в международном, оно основывается

на идее значимости и рассмотрения актива, как приносящего экономические выгоды компании в течение определенного периода.

МСФО 16 «Основные средства» регламентирует различные методы для систематического распределения амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы. Такие методы, как: 1. Метод равномерного начисления (линейный метод); 2. Метод уменьшаемого остатка; 3. Метод «единиц производства».

Метод равномерного начисления предполагает начисление постоянной суммы амортизации на протяжении срока полезной службы актива, если его ликвидационная стоимость не меняется.

Метод уменьшающегося остатка определяют равномерное уменьшение сумм амортизации на протяжении срока полезного использования.

Метод «единиц производства» характеризует начисление суммы амортизации, исходя из предполагаемого использования или предполагаемой производительности [2].

Таким образом, из рассмотренных предписаний МСФО 16 «Основные средства» с соответствующими нормами российского Положения по ведению бухгалтерского учета «Учет основных средств» ПБУ 6/01 необходимо сформулировать вывод, что в целом предписания российского бухгалтерского законодательства и МСФО во многом совпадают. Но существует разница в том, что в российской учетной практике отсутствует механизм оценки основных средств по справедливой стоимости, а также возможности не начисления амортизации по объектам.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [электронный ресурс]. — Консультант-Плюс: [сайт информ. — правовой компании]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_170573/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170573/)
2. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» [электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. — правовой компании]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_174242/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174242/)
3. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» (ПБУ 6/01), утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н [электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. — правовой компании]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12122835/>

4. Приказ Минфина России от 13.10.2003 N 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учёту основных средств» [электронный ресурс]. — КонсультантПлюс: [сайт информ. — правовой компании]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_111055/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111055/)
5. Приказ Минфина России от 29.07. 1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [электронный ресурс]. — КонсультантПлюс: [сайт информ. — правовой компании]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_111058/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111058/)

## Методика аудита основных средств на примере ОАО «Электровыпрямитель» Республики Мордовия

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;  
Джораева Багтыгул Фахритдиновна, студент  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Целью аудита основных средств является проверка законности операций по движению основных средств и подтверждение достоверности информации в бухгалтерской отчетности требованиям законодательства Российской Федерации. Задачами аудита основных средств организации являются: проверка обеспечения контроля за наличием и сохранностью объектов основных средств; правильность отнесения активов к основным средствам; проверка правильности оценки объектов в учете; проверка оформления и отражения в учете операций по поступлению и выбытию основных средств; проверка расчетов сумм амортизационных отчислений; проверка информации о ремонте основных средств [1].

К источникам получения аудиторских доказательств относятся: бухгалтерский баланс, главная книга, регистры бухгалтерского учета по счетам 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 03 «Доходные вложения в материальные ценности», 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы» и др. счета; приказ об учетной политике организации; инвентаризационные документы: накладные и счета-фактуры; акты о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (№ ОС-1), акты о приеме-передаче здания (сооружения) (№ ОС-1а), акты о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений) (№ ОС-1б), акты о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств) (№ ОС-4), акты о списании автотранспортных средств (№ ОС-4а), инвентарные карточки учета объекта основных средств (№ ОС-6) и т. д.

Методика аудита основных средств включает следующие основные положения [2]:

1. Проверка соблюдения положений учетной политики организации в части организации учета основных средств.

2. Наличие в приказе об учетной политике предела стоимости активов (менее 40 тыс. руб.) для их принятия к бухгалтерскому учету в составе материально-производственных запасов.

3. Проверка правомерности применения алгоритма ускоренной амортизации по отдельным объектам основных средств.

4. Проверка методики учета затрат на ремонт основных средств и порядка создания ремонтного фонда.

5. Проверка выбранного способа начисления амортизации.

Одной из наиболее важных проблем при проведении аудиторских проверок является вопрос аудита учета на предприятиях основных средств. Основные средства, как правило, характеризуются наибольшим удельным весом в основном капитале организации. От таких показателей основных средств, как их количество, технический уровень, эффективность использования и стоимость, напрямую зависят конечные результаты текущей деятельности на предприятиях. От основных средств зависит, получит ли предприятие прибыль или убыток. Также от основных средств зависят объемы выпускаемой продукции, рентабельность, финансовая устойчивость.

По результатам аудита можно определить и выявить скрытые резервы на предприятии, принять оперативные управленческие решения, а также определить условия, обеспечивающие планирование при рациональном распределении ресурсов предприятия.

Аудит может происходить одновременно с совершением хозяйственных операций или следом за ними, что дает возможность параллельно выявить недочеты и ошибки в хозяйственной деятельности предприятия и принять меры по их устранению.

При проведении проверки аудиторы сталкиваются с проблемой ведения в организациях налогового и бухгалтерского учета основных средств как единого целого, и как следствие осложняет проведение аудиторской проверки на предприятиях, в том числе и на исследуемом ОАО «Электровыпрямитель» [3].

На предприятиях присутствуют достаточно существенные отличия при организации финансового и налогового учета основных средств, поэтому на ОАО «Электровыпрямитель» их приходится учитывать по каждому объекту:



— бухгалтерский учет основных средств проводится отдельно по каждому объекту, а в налоговом учете основные средства учитываются отдельно лишь по объектам группы 1. В группах 2, 3 и 4 учитывают совокупную стоимость всех объектов;

— основные средства в бухгалтерском учете отображаются по первоначальной стоимости, а в налоговом к учету берут только остаточную (балансовую) стоимость основных средств;

— амортизация основных средств определяется по-разному в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учете, поэтому необходимо составлять расчет ее корректирования.

Таким образом, аудитору необходимо учитывать данные обстоятельства и наиболее внимательно рассматривать основные средства в бухгалтерском и налоговом учете.

При проведении аудиторской проверки аудитору особое внимание необходимо уделить источникам поступления объектов основных средств. В зависимости от источников поступления в бухгалтерском учете на предприятиях должны быть все необходимые первичные бухгалтерские документы, подтверждающие правомерное поступление основных средств и отображение их в налоговом учете [4].

При приобретении основных средств у физических лиц, в обязательном порядке должен быть оформленный и зарегистрированный внутри предприятия договор купли-продажи с указанием характеристик объекта и его первоначальной стоимости, износа и цены приобретения. Приобретая объекты основных средств в комплекте (например, набор компьютерной техники), в инвентарной карточке по учету основных средств обязательно дается расшифровка каждого предмета, входящего в комплект.

При проверке аудитору необходимо уделить особое внимание операциям поступления объектов основных средств, принятым в эксплуатацию и использование на условиях договоров, заключенных по предмету текущей и долгосрочной аренды и ее отражение в налоговом учете. При выбытии объектов основных средств необходимо проверить формы выбытия, так как в зависимости от этого приемы и методы аудиторской проверки строго дифференцируются [4].

Так, к примеру, в процессе проведения аудиторской проверки выяснилось, что на ОАО «Электровыпрямитель» были списаны объекты основных средств вследствие строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих подразделений, цехов и других объектов. Следовательно, бухгалтерии необходимо предоставить аудитору полный перечень списанных объектов, указанных в плане расширения, реконструкции и технического перевооружения предприятия, а также всю необходимую документацию по бухгалтерскому и налоговому учету.

Также аудитору необходимо уделить внимание правильному списанию и оприходованию в бухгалтерском учете на счет 10 «Материалы» деталей, узлов и агрегатов разобранного и демонтированного оборудования, годных

для ремонта других машин, а также других материалов, полученных от списанных объектов основных средств.

Аудитор должен проверить правильное применение норм амортизации ко всем объектам основных средств. Аудитором проверяется правильность начисления износа основных средств в течение установленного срока полезного использования объектов основных средств, или срока, при котором балансовая стоимость объектов основных средств полностью переносит свою стоимость в издержки при производстве продукции (себестоимость), после чего начисления прекращаются.

При аудите на предмет целесообразного и законного отражения в учете затрат на ремонт объектов основных средств на ОАО «Электровыпрямитель» аудитору необходимо проверить наличие и правильность ведения следующих первичных документов, подтверждающих достоверные сведения ремонта: дефектная ведомость; акты технического осмотра; план ремонтных работ; плановая и фактическая сметы; акты приема-сдачи работ; договоры подряда.

При оценке эффективности использования объектов основных средств необходимо применять систему показателей, в которой особое место занимают такие показатели, как: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность и удельный вес затрат на один рубль в стоимостном выражении основных средств. При этом производится расчет как общих, так и частных показателей по отдельным структурным направлениям или группам основных средств.

Задание по анализу эффективности использования основных средств является дополнительным и должно быть специально оговорено в тексте договора аудиторской проверки.

Аудиторская организация также может проверить достоверность отражения в бухгалтерском учете сальдо и операций по счетам или провести проверку средств системы контроля сплошным методом, при условии, что численность элементов проверяемой совокупности настолько мало, что применение статистических методов не правомерно. А также в тех случаях, если применение выборочной проверки менее эффективно, чем проведение сплошной проверки.

Синтетический учет основных средств, отраженных в бухгалтерской отчетности, в ОАО «Электровыпрямитель» в проверяемом периоде осуществляется на счете 01 «Основные средства», субсчет 01.01 «Основные средства в организации».

В качестве ответственных лиц за ведение финансово-хозяйственной деятельности и соблюдения действующих нормативно-правовых актов на предприятии обозначены генеральный директор и главный бухгалтер. Все процессы бухгалтерского учета автоматизированы на основе программы 1С Бухгалтерия 8.1.

По результатам проведенной аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности основных средств за 2014 год для ОАО «Электровыпрямитель» было сформировано безусловноположительное аудиторское заключение.

Литература:

1. Богатая, И. Н. Аудит: учеб. пособие [Текст]/И. Н. Богатая, Н. Т. Лабынцев, Н. Н. Хахонова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Ростов н/Д: Феникс, 2007. — 506 с.
2. Емелин, В. Н. Курс лекций и практические задания по аудиту: учеб. пособие/[Текст] В. Н. Емелин, А. В. Кучеров. — Саранск: Изд-во Мор-дов. ун-та, 2010. — 184 с.
3. Кучеров, А. В. Аудит бухгалтерской отчетности/А. В. Кучеров, Е. С. Колмыкова // Молодой ученый. — 2014. — №9. — с. 289–291.
4. Сафонова, М. Практический аудит/М. Сафонова, С. Жминько. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. — 512 с.

## Стратегии проникновения иностранных компаний на фармацевтический рынок Российской Федерации

Мартынюк Оксана Викторовна, студент  
Волгоградский государственный технический университет

*В статье рассмотрены основные стратегии проникновения иностранных фармацевтических компаний на российский рынок. Анализ деятельности лидеров мировой фармацевтической индустрии в России актуален, так до 75 % лекарственных препаратов в стоимостном выражении на территории Российской Федерации являются импортными. Распространение товаров через представительства своей компании в Российской Федерации — наиболее популярная стратегия проникновения на рынок. Но, кроме коммерческой деятельности на российском рынке, иностранные фармацевтической компании инвестируют в строительство новых предприятий и организуют совместные проекты с крупными российскими партнерами и трансфером технологий.*

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, стратегия, сбыт товаров, трансфер технологий, лицензирование, патентные права, роялти.

Формирование фармацевтического рынка в России происходило в условиях резкой смены экономических отношений. Отечественная промышленность в 2000-х годах оказалась неспособной удовлетворить потребность населения страны в лекарственных препаратах и других товарах аптечного ассортимента, что вызвало стремительный рост числа иностранных компаний-производителей. Их конкурентные преимущества перед российскими производителями были обусловлены высокой степенью защищенности современных технологий, накопленным профессиональным опытом работы в условиях рыночной экономики, высоким качеством лекарственных средств (ЛС) и ассортимента. Продукция зарубежных производителей занимает значительную долю на рынке готовых лекарственных средств (ГЛС) в Российской Федерации до настоящего времени.

В России успешно ведут бизнес компании «большой фармы» — лидеры мировой фармацевтической индустрии. В таблице 1 представлен рейтинг фармацевтических компаний, которые лидируют по объему продаж на российском фармацевтическом рынке. Лекарственные препараты этих компаний продаются в аптеках, некоторые из них строят на территории России собственные предприятия. Мировые фармацевтические лидеры используют разные стратегии на разных рынках и для разного ассортимента.

Распространение готовой продукции через представительство своей компании в России — самая популярная стратегия сбыта среди иностранных компаний. Такая стратегия позволяет компаниям самостоятельно контролировать все этапы сбыта товаров.

Как видно из рис. 1, в 2013 г. более 90% от всего объема импорта ГЛС приходится на две группы импортеров — дистрибьюторские компании и представительства иностранных производителей.

Распространение готовой продукции через местные компании (дистрибьюторов) — вторая по распространенности стратегия. Дистрибьюторам делегируются маркетинговые полномочия и функции менеджмента по распространению продукции через лицензионные соглашения (таблица 2).

Но, кроме продажи продукции, иностранные компании стремятся инвестировать в строительство крупных фармацевтических предприятий на территории Российской Федерации. Существуют следующие варианты при организации производства на территории России [19, с. 29,30]:

1. Построение новых заводов или объектов;
2. Покупка отечественных производственных предприятий с их последующей реконструкцией.

Наиболее прибыльными регионами для запуска производства, включенные в фармацевтические кластеры и свободные экономические зоны, являются: Московская

Таблица 1. Рейтинг ведущих компаний по объему продаж на фармацевтическом рынке России в 2013 году [16, с. 70]

Рейтинг, 2013 г.	Фирма-производитель	Стоимостной объем, млн. руб., 2013 г.	Прирост стоимостного объема, %	Доля, %
1	Novartis	46184,6	6,7	5,4
2	Sanofi-Aventis	45131,5	15,7	5,2
3	ОАО Фармстандарт	32002,8	17,1	3,7
4	Bayer	28899,6	13,5	3,4
5	Teva Pharmaceuticals Industries LTD	27456,9	21,8	3,2
6	Takeda	27225,3	13,2	3,2
7	F. Hoffmann-La Roche LTD	27186,0	15,6	3,2
8	Abbott GMBH & COJKG	24476,0	16,1	2,8
9	Jonhson & Jonhson	21959,0	39,8	2,6
10	A. Menarini Pharmaceuticals Group Industry's LTD	21283,3	4,3	2,5

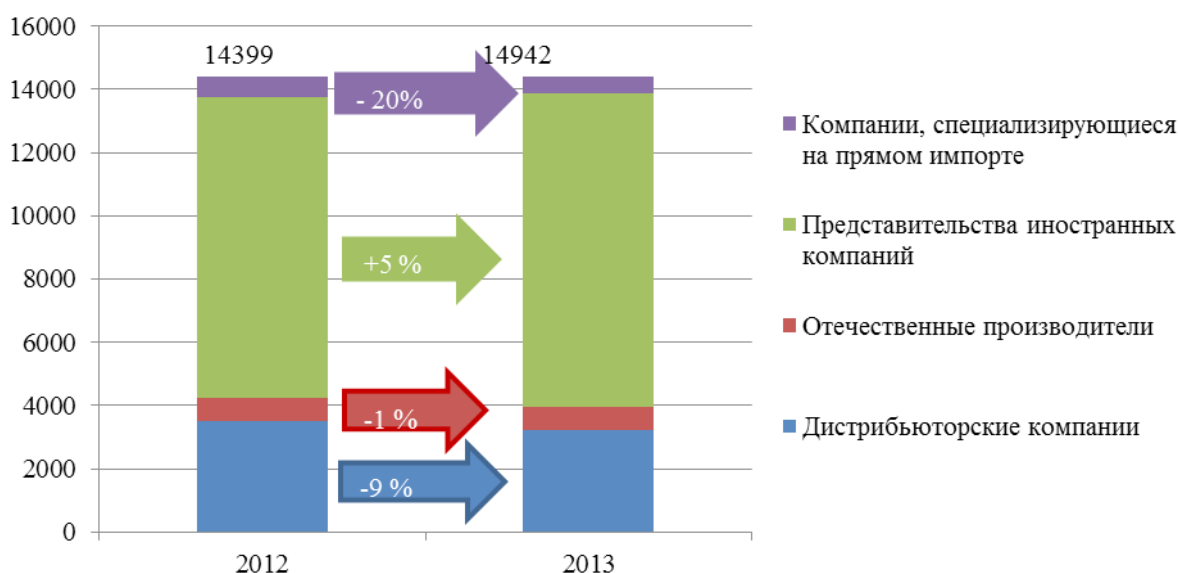


Рис. 1. Динамика объёмов продаж ЛС различными группами импортеров, млн. долл. [16, с. 58]

Таблица 2. Рейтинг ведущих дистрибьюторов по объему импорта в 2013 году [16, с. 60]

Рейтинг	Дистрибьютор	Доля в объеме импорта среди дистрибьюторов в 2013 году
1	Р-Фарм	18,5%
2	ЦВ «Протек»	16,9%
3	Катрен	12,3%
4	СИА Интернейшнл	8,0%
5	РОСТА	7,1%
6	Ortola	5,7%
7	Евросервис	5,4%
8	Alliance Healthcare Russia	5,0%
9	ФК Пульс	3,9%
10	Биотэк	3,1%
	Итого:	85,9%

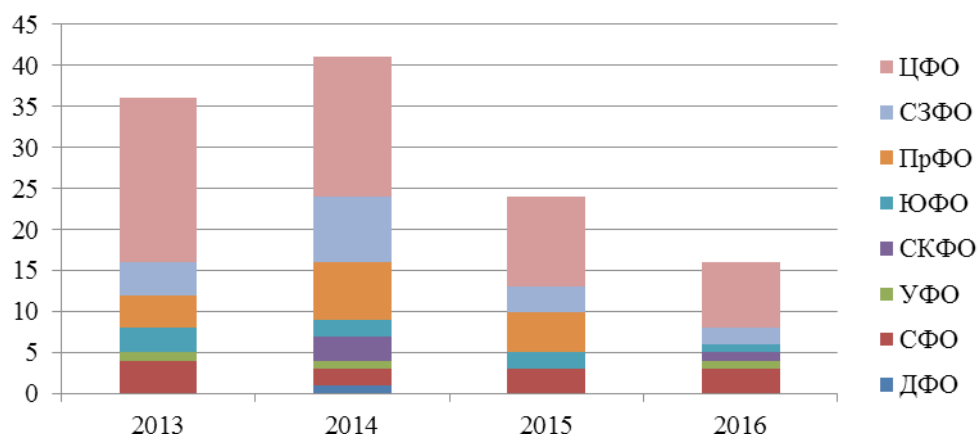


Рис. 2. Принадлежность проектов по регионам и срокам ввода в эксплуатацию (количество проектов) [1, с. 10]

область, Санкт-Петербург (Ленинградская область), Калужская область, Волгоградская область, Ярославская область, Новосибирская область, Челябинская область, Иркутская область, Нижегородская область, Рязанская область.

Четвертой стратегией является «передача технологий». Передача технологий может протекать на различных этапах разработки лекарственных препаратов — от создания субстанций до производства готовой продукции. Права на эти технологии могут быть переданы полностью (исключительные права) или частично (совместное использование) на основе лицензионных соглашений.

Основные формы трансфера технологий — переуступка патентных прав, передача лицензии, сублицензии или заключение эксклюзивного дистрибьюторского контракта. Сегодня наиболее распространено сублицензирование, хотя получатель сублицензии, как правило, серьезно ограничен в сроках и правах на использование продукта. Обычно этот вариант предполагает передачу прав на продвижение и продажу фармацевтического препарата. Возможна и передача разрешения на исследования, но их результаты становятся собственностью владельца основных прав на патент. Формы оплаты тоже могут быть разными — роялти или фиксированная сумма, расчеты в виде некой премии за достижение объемов продаж. Но нельзя забывать, что при всех своих преимуществах импорт технологий не должен быть единственным источником инноваций [11].

Данная стратегия имеет свои плюсы. Импорт технологий позволяет, с одной стороны, экономить время и деньги и не тратиться на создание разработки с нуля, с другой — расширять продуктовый портфель, выходить с новыми интересными продуктами. Очевидный плюс импорта технологий — ускорение доступа российских пациентов к новым, более эффективным препаратам и методам лечения [11]. Иногда западные производители под видом трансфера технологий фактически переводят в Российскую Федерацию стадию упаковки своего лекарства, получая статус отечественного препарата, а со-

ответственно, и преференции при государственных закупках.

Фармацевтический рынок России является быстрорастущим рынком с высоким спросом на инвестиции, но с не менее «дорогим входным билетом». В результате достаточно долгой деятельности иностранных компаний в России, выработались два основных пути развития [17]:

1. Создание производственных мощностей в России: избранная группа фармацевтических компаний путем создания местного производства осуществляет большие авансовые капитальные вложения и обретает долгосрочные обязательства на российском рынке. Этот путь — стратегия высокого риска и высокой доходности стратегии. Несмотря на широкие возможности на рынке для производителей, существует неопределенность в постоянно меняющейся политической, правовой и экономической сферах.

2. Партнерство с отечественными компаниями: многие фармацевтические компании выбирают уже проторенный путь установления партнерских отношений с отечественными игроками с существующими механизмами, предпочитая меньшее инвестирование капитала и более высокую гибкость с точки зрения долгосрочных финансовых обязательств. Эта стратегия подразумевает более низкий риск и более низкую доходность. На рисунке 3 представлены основные российские партнёры, которые являются наиболее привлекательными для реализации крупных проектов на территории Российской Федерации.

Фармацевтические компании должны постоянно оценивать их рыночную стратегию: для российского рынка такая стратегия должна обеспечивать соответствие инвестиций, необходимых для увеличения знаний и опыта в краткосрочной или среднесрочной перспективе с собственными целями корпоративного развития и возможностями, учитывая, как каждое из этих условий может измениться в зависимости от динамики рынка.

Таким образом, необходимо сделать вывод о том, что какая бы стратегия не была выбрана для российского рынка, успех будет зависеть от способности ком-



Рис. 3. Основные инвестиционные партнеры в рамках реализации проектов [19, с. 30]

паний точно предсказать и адаптироваться к изменениям на рынке. Всесторонний мониторинг нормативно-конкурентной среды должны сочетаться с постоянным мониторингом выбранных стратегий с последующим предложением различных сценариев развития. В постоянно

меняющемся российском рынке такой подход позволит иностранным инвесторам рассмотреть ряд вариантов по защите своего бизнеса и максимизировать доходы как текущие, так и будущие.

Литература:

- 130 инвестиционных проектов в фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации: аналитический отчет. — Москва: Infoline. — 2013.
- Джинджолия, А. Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/А. Ф. Джинджолия, А. В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011.
- Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции/А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — №4 (36). — с. 39–46.
- Евстратов, А. В. Основные тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке/А. В. Евстратов // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде. — 2010. — №7. — с. 38.
- Евстратов, А. В. Динамика основных структурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации: тенденции и перспективы/А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // Молодой ученый. — 2014. — №18. с. 357–361.
- Евстратов, А. В. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации/А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Молодой ученый. — 2014. — №19. с. 299–304.
- Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
- Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
- Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/Евстратов А. В., Абрамов С. А.; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010.
- Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — №2 (50). — Режим доступа к журн.:<http://sovman.ru/all-numbers/archive-2015/february2015/item/340-the-pharmaceutical-market-of-the-russian-federation-the-main-structural-parameters-of-development-in-the-years-2001-2013.html>
- Курская, А. Трансфер технологий становится одним из знаковых трендов развития фармотрасли в России [Электронный ресурс]. — РоснаноМедИнвест. — 2014. — Режим доступа: <http://rmi.com.ru/print/media/smi/p/1075>.
- Мартынюк, О. В. Особенности развития дистрибьюции на фармацевтическом рынке Российской Федерации/О. В. Мартынюк, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — №5–2 (24). — с. 32–35.

13. Рябова, Г.А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ/Г.А. Рябова, А.В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — №3–3 (22). — с. 64–66.
14. Рябова, Г.А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации/Рябова Г.А., Евстратов А.В. // Международный научно-исследовательский журнала. — 2014. — №5–2 (24). — с. 47–49.
15. Тюренков, И.Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка/И.Н. Тюренков, А.В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — №5. — с. 18.
16. Фармацевтический рынок России 2013 [Электронный ресурс]:аналит. отчет. — Москва: DSM Group. — Режим доступа: [http://www.dsm.ru/docs/analytics/dsm\\_report2013.pdf](http://www.dsm.ru/docs/analytics/dsm_report2013.pdf) (дата обращ. 15.03.2015).
17. Assessing the opportunities and challenges for pharmaceutical companies entering the Russian market [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.pmlive.com/pharma\\_intelligence/putin-pharmas\\_friend\\_or\\_foe\\_in\\_russia\\_512893](http://www.pmlive.com/pharma_intelligence/putin-pharmas_friend_or_foe_in_russia_512893).
18. Evstratov, A.V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012/A. V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. — 2014. — №32 (7). — pp 1400–1403.
19. Russian Pharmaceutical Market (Current Review and Future Outlook Until 2020).Opportunities For Swiss Companies/Aston Consulting// — 2012.

## Исследование проблем развития розничного страхования в условиях членства России в ВТО

Морозова Галина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Гришунина Наталья Александровна, студент

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

В 2012 г. завершилась процедура вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) — 22 августа наша страна стала ее полноправным членом (56-м). Это событие неразрывно связано с открытием российского страхового рынка для иностранных игроков, в том числе активно работающих на рынке розничного страхования. Между тем, данный процесс будет проходить постепенно и ключевые перемены для розницы начнут действовать не сразу (рисунок 1) [1, с. 29].

С целью нивелирования отрицательных последствий при присоединении к ВТО, Россия приняла ряд регулирующих мер, поддерживающих отечественных страховщиков и не противоречащих принятым на себя обязательствам перед международным сообществом. В частности,

при увеличении квоты иностранных страховщиков до 50 %, она была «перераспределена» для иностранных страховых компаний между страхованием жизни и «нежизни» в сторону страхования «нежизни» с целью сохранения пространства в сегменте страхования жизни для национальных страховых организаций. Между тем, в настоящее время прямой конкуренции между российскими и иностранными страховщиками на рынке розничного страхования не возникает и из-за разной специализации, так как иностранцев по большей части интересуют страхование жизни. Российские страховые организации занимаются в основном рисковым страхованием, услуги по страхованию жизни непопулярны из-за низкого уровня жизни населения, неосознания необходимости

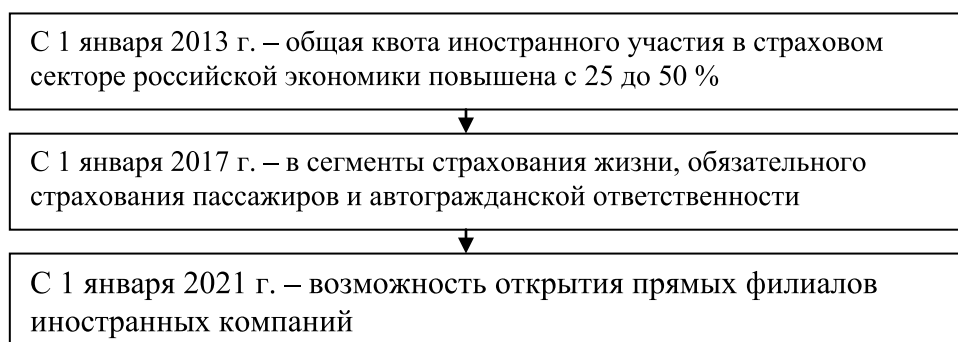


Рис. 1. Этапы допуска иностранцев на отечественный рынок розничного страхования в рамках вступления России в ВТО

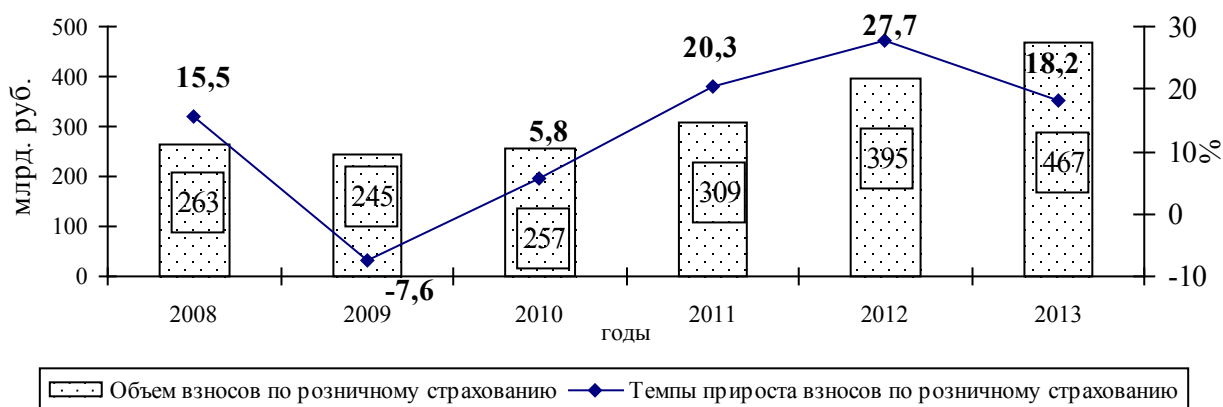


Рис. 2. Динамика взносов по розничному страхованию в России за 2008–2013 гг.

долгосрочного страхования жизни, устоявшегося менталитета.

И только через 5 лет после подписания соглашений во многие страховые сегменты розницы (страхование жизни, обязательное страхование пассажиров, автогражданской ответственности и др.) будут допущены дочерние общества с иностранным участием, превышающим 50%. Через 9 лет после вступления в ВТО иностранные субъекты смогут оказывать в России страховые услуги, не учреждая здесь юридическое лицо. Начиная с этого времени, в стране смогут открываться филиалы крупных иностранных страховых компаний.

Таким образом, в краткосрочной перспективе вступление России в ВТО не будет иметь последствий для российского рынка розничного страхования. А имеющиеся проблемы в развитии данного сегмента в 2012–2013 гг. были обусловлены внутренними причинами. В частности, несмотря на то, что в 2012 г. темпы прироста взносов по розничному страхованию достигли 27,7% (рисунок 2) [5; 7], а объем рынка розничного страхования достиг 395 млрд. руб., состояние данного сегмента нельзя признать. Дело в том, что две трети прироста пришлось на страхование автокаско, страхование от несчастных случаев и страхование жизни. А стимулированию роста по-

следнего способствовало увеличение кредитной задолженности населения [2].

Если анализировать российский рынок розничного страхования в 2013 г., то темпы его прироста снизились до 18,2%. Сдерживающее влияние оказали макроэкономическая нестабильность и снижение темпов кредитования, а также насыщение сектора страхования жизни и здоровья при потребительском кредитовании. Впрочем, за 2013 г. объем страховой розницы составил 467 млрд. руб., а доля ритейла во взносах пересекла отметку 50%. Однако, драйверами роста стали виды, связанные с банкострахованием — страхование жизни (+31,5 млрд. руб.) и страхование от НС и болезней (+12 млрд. руб.). Кроме того, за счет банкострахования произошло оживление рынка страхования имущества физических лиц (темпы прироста взносов выросли в два раза, до 16%). Автострахование, за счет подавляющей доли в общем объеме розницы (59%), также внесло существенный вклад в прирост рынка (+23 млрд. руб.) (рисунок 2) [7].

Анализ показывает, что на протяжении 2012–2013 гг. (в годы начала членства России в ВТО) российский рынок розничных страховых услуг стагнировал, если не учитывать «банковские» виды страхования [2], что в свою очередь, свидетельствует о его неустойчивом положении

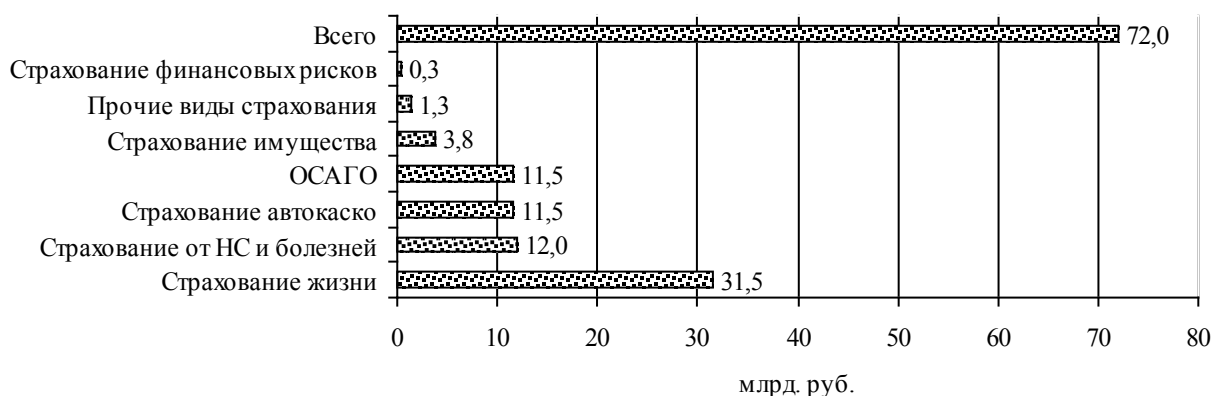


Рис. 3. Прирост взносов в страховой рознице в России в разрезе видов страхования за 2013 г., млрд. руб.

в экономике страны. Все вышеизложенное позволяет заключить, что рынок розничного страхования по большому счету оставался вне влияния вступления РФ в ВТО. Хотя до сих пор он остается под воздействием такого внешнего фактора, как «санкционная война» Запада в отношении России на фоне «украинского кризиса».

В долгосрочной перспективе — по прошествии переходных периодов в 5 и 9 лет (с 2017 г. и с 2021 г.) конкуренция на рынке розничных страховых услуг возрастет. На рынке появятся новые крупные игроки, для которых сфера страховых услуг является крайне интересной и прибыльной. Вместе с ними на рынок придут новые технологии и корпоративные практики. Вероятно также постепенное расширение видов страховых услуг, предлагаемых на рынке, повышение их качества и снижение цен (хотя бы в отдельных сегментах).

К сожалению, на данный момент положение российских страховых компаний таково, что реально конкурировать с иностранными страховщиками, при устранении ограничений в их деятельности, сможет только первая десятка компаний, большинство из которых — крупные московские страховщики. Пострадают от иностранной конкуренции прежде всего мелкие и средние компании. Между тем ошибочно полагать, что иностранные страховщики очень стремятся попасть на российский рынок. Их отпугивает узость страхового рынка России, низкий уровень развития долгосрочных видов страхования (которые, к тому же, собираются и далее защищать от иностранцев), отсутствие страховой культуры у населения и общая неопределенность.

Вместе с тем, с приходом на рынок розничного страхования новых иностранных игроков потенциальные негативные моменты, способные оказать отрицательное воздействие, могут состоять в следующем [1, с. 30]: возможность банкротства мелких региональных страховщиков; переход кадров от действующих страховщиков; высокая возможность распространения практики демпинга; снижение капитализации местных страховщиков; потеря контроля над инвестиционными средствами.

Между тем, у российского рынка еще есть время, чтобы подготовиться. При этом многие ведущие западные страховщики уже присутствуют в России (через дочерние общества) и опыт конкуренции с ними у российских страховых компаний уже есть. Поэтому отсрочка должна быть использована отечественными страховыми организациями для вывода на рынок эффективных розничных страховых продуктов, как в личном, так и в имущественном страховании, но услуг, но особенно, в области страхования жизни.

Итоговый знак суммарного эффекта от вступления России в ВТО будет зависеть от успеха действий национальных страховщиков по повышению своей конкурентоспособности. Для того, чтобы обеспечить собственную конкурентоспособность страховщикам и ведущим страховым организациям, работающим на рынке розничного страхования, необходимо повысить [4, с. 131]:

— уровень капитализации, что позволит хотя бы сохранить объемы страховых операций в тех нишах, в которых они сегодня работают;

— эффективность ведения бизнеса за счет усиления технологичности всех бизнес-процессов;

— уровень клиентоориентированности за счет введения новых и имеющихся программ страхования, направленных на конечного потребителя;

— объемы предоставляемых услуг в секторе страхования жизни, который является источником долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Лишь конкуренция способна заставить рынок розничного страхования работать лучше, так как здоровая конкурентоспособность характеризуется квалифицированным бизнес планированием, высоким оснащением современных технологий и т.д. Чем выше конкурентоспособность, тем больше шансов на то, что отечественные компании по предоставлению розничных страховых услуг останутся на рынке и тем выше уважение к отечественному рынку со стороны населения.

Следует отметить, что, безусловно, в зону первоочередных интересов зарубежных страховщиков попадает рынок страхования жизни. Ведь именно в данном сегменте иностранцы, имеющие многолетний опыт и значительные капиталы, необходимые при долгосрочном накопительном страховании, могут составить конкуренцию российским компаниям. Тем более, что в нашей стране страхование жизни не достаточно развито. Сегодня развитие страхования жизни сдерживается высоким уровнем инфляции и ставками банковских депозитов, не дающими преимуществ страхованию жизни по сравнению с иными инструментами накопления [3, с. 98]. Передача в перспективе иностранным страховщикам «длинных денег» от страхования жизни опасна с точки зрения экономической безопасности страны. Ведь инвестировать резервы и платить налоги с собранной у нас премии они будут не в России. В этой связи мы поддерживаем точку зрения Е.Р. Мингазиновой о том, что иностранных страховщиков, которые будут осуществлять в России страхование жизни, следует обязать инвестировать резервы в российские активы, для чего, естественно должен развиваться и отечественный финансовый рынок [5, с. 136].

Таким образом, на наш взгляд, вступление России в ВТО в краткосрочной перспективе не окажет влияния на российский рынок розничного страхования. В долгосрочной перспективе (с 2017 г. и 2021 г.) потенциальные риски потери конкурентоспособности в наибольшей степени несет сегмент страхования жизни. Однако, у отечественных страховых компаний достаточно времени для улучшения качества предоставления страховых услуг, расширения линейки розничных страховых продуктов, формирования инфраструктуры развития страхового рынка в целом, а у государства — для проработки механизмов правовой защиты российского розничного рынка страхования.



## Литература:

1. Андреева, Е. В. Перспективы развития регионального страхового рынка в условиях вступления России в ВТО/Е. В. Андреева, Е. М. Хитрова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2013. — № 1. — с. 24–31.
2. Гонда, Е. А. Влияние вступления России в ВТО на развитие финансовых рынков/Е. А. Гонда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=676281>
3. Козлов, А. В. Направления развития страховой отрасли после вступления России в ВТО/А. В. Козлов, Е. В. Козлова // Финансы. — 2013. — № 3. — с. 97–101.
4. Логвинова, И. Л. Научные исследования и адаптации отечественного страхового рынка к вступлению России в ВТО/И. Л. Логвинова // Страховой рынок РФ в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции/гл. ред. В. И. Минеев. — Нижний Новгород ВГАВТ: РОСГОССТРАХ, 2012. — с. 126–132.
5. Мингазинова, Е. Р. Страхование в России: последствия вступления в ВТО/Е. Р. Мингазинова // Страховой рынок РФ в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции/гл. ред. В. И. Минеев. — Нижний Новгород ВГАВТ: РОСГОССТРАХ, 2012. — с. 133–138.
6. Розничное страхование в России в 2012 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gaexpert.ru/project/rozstrah/2013/resume>
7. Розничное страхование в России в 2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.informania.ru/project/rozstrah/2014/resume>

## Ресурсосберегающие мероприятия в сельском хозяйстве

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Савельева Анастасия Васильевна, студент;

Тоняева Елена Анатольевна, студент

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

*В данной статье рассмотрена проблема снижения себестоимости продукции и повышения эффективности производства на сельскохозяйственных предприятиях посредством снижения ресурсозатрат. Выявлены мероприятия, направленные на ресурсосбережение и определена эффективность их внедрения.*

**Ключевые слова:** ресурсосбережение, ресурсозатраты, ресурсосберегающие мероприятия, ресурсоэффективность, ресурсосберегающие технологии, материальные затраты, материалоемкость.

Сельское хозяйство является ведущей системообразующей сферой экономики Республики Мордовия (РМ), формирующей агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий. Для определения цели, задачи, направления развития сельского хозяйства на перспективу, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий, показатели их результативности была введена Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2013–2020 годы, разработана во исполнение распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 года № 1101 — р. [1]

На конец 2014 года в РМ осуществляют производственную деятельность 243 сельхозпредприятия, свыше

1100 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 160 тыс., личных подсобных хозяйств граждан. [2]

Таким образом, стратегическим направлением эффективной деятельности сельского хозяйства является ресурсосбережение. Оно в условиях жесткой конкуренции рынка является обязательным элементом стратегии и тактики хозяйственной деятельности современной организации. Ресурсосбережение не является исключительной новацией рыночной экономики. Однако экономическая политика государства динамична и ее современная ориентация на модернизацию требует новых подходов к управлению ресурсным потенциалом предприятия, как на макро — так и на микро — уровне.

Согласно национальному стандарту России ГОСТ Р 52104–2003 «Ресурсосбережение. Термины и определения» под ресурсосбережением понимается организационная, экономическая, техническая, научная, практическая и информационная деятельность, в том числе методы,

процессы, комплекс организационно-технических мер и мероприятий, сопровождающих все стадии жизненного цикла объектов и направленных на рациональное использование и экономное расходование ресурсов [3].

Таким образом, обеспечение ресурсосбережения — обязательное требование к технике, технологии, организации производства и непроизводственной деятельности, хозяйственному механизму. Новая техника должна требовать меньшего расхода ресурсов, как в процессе ее производства, так и в процессе эксплуатации. [4] Новая технология должна быть безотходной или малоотходной, малооперационной. Строгий учет ресурсов, их наличия, расходования, моральная и материальная заинтересованность работников в лучшем их применении, бережное отношение к использованию сырья, материалов, энергии, топлива и т.д. — обязательные элементы ресурсосбережения.

Формирование и последующая реализация программ, направленных на ресурсосбережение позволяет решить проблему управления ресурсозатратами, что ведет к их снижению и, соответственно, приводит к росту прибыли. А это позволяет увеличить темпы расширенного воспроизводства, способствует увеличению объемов производства продукции и ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке.

Рассмотрим на примере Дубенского сельхозпредприятия ООО «Лаша», как ресурсосберегающие мероприятия могут позволить снизить себестоимость продукции, и соответственно, получить дополнительную прибыль (табл. 1). Производство ООО «Лаша» является материалоемким, так как материальные затраты в 2013–2014 гг. составляют 61–71% в общей структуре затрат. Поэтому, обоснованное расчетно-аналитическое нормирование расхода сырья и материалов имеет важное значение для сбережения именно этого вида затрат и, следовательно, обеспечивая снижение себестоимости продукции. На каждый вид продукции (зерновые и зернобобовые культуры, молоко, крупнорогатый скот, мясо и т.д.) главным технологом разрабатываются соответствующие нормы расхода сырья, материалов, которые отражаются в технологических картах, утверждаемых директором. Например, нормы молока устанавливаются

исходя из рецептуры в пересчете на его базисную жирность — 3,4%.

Увеличение материальных затрат не связано с выпуском продукции, а обусловлено ухудшением качества машинно-тракторного парка (МТП), технологическими потерями, недостатками в организации производства и т.д.

В связи с этим рассмотрим основные показатели эффективности МТП для базового и нового, предлагаемого варианта (табл. 2). При этом под базовым МТП имеется в виду такой парк, который выполняет полный перечень механизированных работ традиционно используемых технологий в полеводстве ООО «Лаша». Под новым будем понимать такой МТП, который обеспечит выполнение всего перечня работ ресурсосберегающих технологий возделывания культур.

Снижение годовых эксплуатационных затрат при прочих неизменных условиях уже позволяет говорить об экономическом эффекте. [5] Кроме того, при снижении эксплуатационных затрат мы получаем экономию денежных средств или другими словами — дополнительные денежные притоки, которые позволяют нам окупать некоторую часть дополнительных инвестиционных затрат. То есть, в случае, если величина потребных капиталовложений в новом варианте увеличится по сравнению со старым на некоторое значение, экономия эксплуатационных затрат сделает это увеличение оправданным. Исходя из 10-ти летнего среднего срока службы техники в составе МТП полеводства и снижения эксплуатационных затрат на 833 тыс. руб. можно допустить увеличение размера потребных капиталовложений.

Следующим направлением ресурсосбережения ООО «Лаша» является снижение производственных отходов, так как практически любое производство невозможно без наличия отходов, некоторые из которых могут использоваться в дальнейшей деятельности предприятия и служить дополнительными источниками сырья (возвратные отходы).

Таким образом, основным направлением ресурсосбережения ООО «Лаша» является осуществление перехода на инновационный путь развития в ближайшей перспективе. Под ним подразумевается ускоренный переход к использованию новых высокопроизводительных, ресур-

Таблица 1. Структура затрат ООО «Лаша» за 2013–2014 гг.

Показатель	2014 г.	2013 г.	Структура затрат, %	
			2014 г.	2013 г.
1. Материальные затраты	144471	91146	71,01	61,80
2. Затраты на оплату труда	28593	30307	14,05	20,55
3. Отчисления на социальные нужды	8349	6957	4,10	4,72
4. Амортизация	16801	17876	8,26	12,12
5. Прочие затраты	5451	1004	2,68	0,68
Итого затрат по основному производству	203465	147290	100,00	99,86

Таблица 2. Сравнительная характеристика капиталовложений, денежных и трудовых затрат при переходе к ресурсосберегающим технологиям в ООО «Лаша»

Показатель	Базовый МТП	Новый МТП	Абсолютное отклонение, (+; —)	Относительное отклонение, %
1. Годовые эксплуатационные затраты полеводства, тыс. руб.	10683,1	9849,7	-833,4	-7,8
в том числе				
— заработная плата с начислениями	1009,2	927,7	-81,5	-8,1
— стоимость ГСМ	2880,5	2527	-353,5	-12,3
— отчисления на реновацию сельхозмашин	1103,9	1153,1	49,2	4,5
— отчисления на тек. ремонт сельхозмашин	598,1	670,2	72,1	12,1
2. Капитальные вложения	43603,8	40663,5	-2940,3	-6,7
в том числе:				
— на сельхозмашины	8762	9388	626	7,1
3. Затраты труда, чел.-ч	8266,7	7758,5	-508,2	-6,1
4. Максимальная потребность в рабочей силе	20	20	0	0,0

сберегающих технологий, связанный с переводом сельхозпредприятий на новые агротехнологии, базирующиеся на применении более эффективных методов производства,

новых моделей техники, внесения оптимального количества минеральных удобрений на посевные площади, использование возвратных отходов. [6]

Литература:

1. Постановление Правительства РМ от 20.10.2014 N 525 «О внесении изменений в Государственную программу Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы»/[Электронный ресурс] — режим доступа: [base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi](http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi)
2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия. Агропромышленный комплекс Республики Мордовия/[Электронный ресурс] — режим доступа: [agro.e-mordovia.ru/apk](http://agro.e-mordovia.ru/apk)
3. Москалева, Е. Г., Нарватова В. М. Применение ресурсосберегающих технологий в растениеводстве на примере ИП КФХ «Нарватов М. В». // Экономика и социум. № 1 (14). 2015./[Электронный ресурс] — <http://www.iupr.ru>
4. Москалева, Е. Г., Дергунова Е. О. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением // Экономика и социум. № 1 (14). 2015./[Электронный ресурс] — <http://www.iupr.ru>
5. Москалева, Е. Г., Абдюшева А. Р. Анализ проблем и перспектив развития сельского хозяйства финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. № 1–2 (10). 2014. — 354–361 с.
6. Москалева, Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения — залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». № 1–2 (10). 2014. — 339–342 с.

## Вопросы налогообложения малого бизнеса на современном этапе развития экономических отношений

Нуруев Рза-бала Габил оглы, студент;  
Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель  
Тольяттинский государственный университет (Самарская область)

*Субъекты малого и среднего бизнеса во всех развитых странах занимают ключевую роль в развитии экономики. Именно поэтому развитие малого предпринимательства — важнейшая задача экономической политики государства. Механизмов стимулирования или торможения определенных видов предпринимательской деятельности у государства достаточно много, одним из них является налогообложение. Реализуя стимулирующую функцию налогов, можно как активизировать экономическую активность отдельных субъектов хозяйствования, так и притормозить ее.*

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, налоговая нагрузка, налоги, специальные налоговые режимы, НДС, страховые взносы, акцизы, налогообложение недвижимости, налог на имущество, налоговые каникулы, НДС, водный налог, налоговые ставки, налоговая отчетность

Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом любого экономического общества. Малые предприятия играют достаточно важную роль во всех экономических процессах государства.

Множество проблем и вопросов, связанных с ведением малого бизнеса обуславливается изменениями в обществе. Организационные проблемы, проблемы оформления, регистрации широко обсуждаются в мировом пространстве. Особенно острой дискуссионной проблемой является проблема налоговой нагрузки. В широком смысле слова, для предпринимателя налоговая нагрузка — это сколько он уплатит в бюджет в виде обязательных платежей. Поэтому, актуальным вопросом для предпринимателей, является вопрос возможности уплаты налогов со своего бизнеса.

Подтверждением актуальности данного вопроса является выступление Председателя Правительства Российской Федерации Д.А. Медведева на пленарном заседании XIII Международного инвестиционного форума в Сочи, который подтвердил, что увеличение налоговой нагрузки для предпринимателей, окажет негативное влияние на экономику РФ в целом [6].

В связи с поставленной проблемой, необходимо рассмотреть основные изменения по налогам, которые касаются предпринимателей в 2015 году, и выяснить — увеличилась ли в результате изменений налоговая нагрузка на малый бизнес.

Предварительно следует отметить, что субъекты малого бизнеса могут применять как общую систему налогообложения с уплатой всех установленных Налоговым кодексом РФ (далее по тексту — НК РФ) налогов, объекты обложения по которым у субъектов имеются, так и специальные налоговые режимы, перечень которых установлен НК РФ [1, ст. 18].

В плане возможности применения специальных налоговых режимов изменений в 2015 году не произошло — условия и критерии остались прежними.

Рассмотрим основные изменения в порядке администрирования налогов. Итак, одно из главных изменений коснулось статьи 23 НК РФ «Обязанности налогоплательщиков (плательщиков сборов)». Суть данного изменения заключается в том, что на налогоплательщиков возложили новые обязанности, а именно — плательщики налогов должны обеспечить электронное сообщение с налоговой службой региона при помощи телекоммуникационных каналов связи (далее по тексту — ТКС). Эти каналы необходимы налоговым органам, чтобы отправлять налогоплательщикам различные требования или уведомления. Налогоплательщики обязаны также передать назад в налоговую службу квитанцию о приеме данных документов через ТКС. Это действие должно быть осуществлено в течение шести рабочих дней, начиная со дня отправки документа государственными органами. Начиная с даты отправки налогоплательщиками квитанции о получении требования или уведомления, будет отсчитываться тот срок, который указан в этих документах на их исполнение (например, предоставление документации или пояснений).

Необходимо отметить, что отправка квитанций будет касаться только тех налогоплательщиков, которые в силу законодательства обязаны предоставлять в электронной форме налоговую декларацию. Согласно НК РФ, к таким налогоплательщикам относятся те юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые являются плательщиками налогов [1, ст. 80]. На сегодняшний момент налогом, по которому необходимо сдавать декларацию в электронном виде, является только налог на добавленную стоимость, но не следует забывать о том, что налоговое законодательство постоянно меняется и, возможно, в скором времени и по другим налогам будет введена такая обязанность.

За непредставление квитанции по ТКС налоговые органы могут приостановить операции по расчетным счетам налогоплательщика в банке. В данном случае налогопла-

тельщикам необходимо обезопасить себя от просрочки передачи квитанции. Можно поступить следующим образом: операторы, через которого у налогоплательщика настраивается ТКС, могут предоставить специальную услугу, заключающуюся в том, что обо всех письмах из налоговых органов, поступивших в личный кабинет пользователя, будет приходиться SMS-информирование на телефон либо на электронный ящик организации. При подключении такой услуги, налогоплательщик всегда будет знать о том, какие уведомления или требования были отправлены налоговыми органами, и успеть своевременно отправить квитанции об их получении. Кроме того, информирование со стороны оператора позволит любому налогоплательщику выиграть время: получив документ, можно немедленно приступить к его исполнению, а квитанцию о получении отправить лишь на шестой рабочий день.

С 1 января 2015 года многим налогоплательщикам, в том числе и субъектам малого предпринимательства, разрешено не вести журнал учета счетов-фактур. Это позволит уменьшить документооборот налогоплательщиков и положительно скажется на других операциях с учетом. Журнал учета счетов-фактур обязаны продолжать вести экспедиторы, посредники и застройщики.

Также с 2015 года разрешено не вести в журнале регистрации счетов-фактур на определенную сумму вознаграждения при выполнении договора транспортной экспедиции, договора комиссии и агентского договора.

С 1 января 2015 года плательщики НДС, налоговые агенты, а также лица, указанные в пункте 5 статьи 173 НК РФ, теперь должны сдавать декларации по НДС и перечислять налог до 25 числа месяца, следующего за налоговым периодом.

Изменения коснулись сроков сдачи деклараций о едином налоге на вмененный доход. Если ранее налогоплательщики подавали отчетность не позднее 20 числа месяца, то с 2015 года отчетность подается до 26 числа включительно следующего месяца. С одной стороны — срок отодвинут, но, с другой стороны, налоговые органы заставили очень строго и серьезно относиться к этим изменениям. Так, например, налоговые органы имеют право блокировать счета налогоплательщиком и, кроме этого, имеют право во внесудебном порядке взыскивать суммы налога, не превышающие 5 миллионов рублей, с лицевых счетов организаций.

Для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (далее по тексту — ИП) есть очень позитивная новость: с 1 января 2015 года они могут воспользоваться так называемыми «налоговыми каникулами». Суть этого изменения заключается в том, что субъектам РФ дано право в течение 2015–2021 годов устанавливать налоговую ставку в размере 0% для впервые зарегистрированных ИП, осуществляющих деятельность в отдельных сферах и применяющих упрощенную систему налогообложения (далее по тексту — УСН) или патентную систему налогообложения (далее по тексту —

ПСН). Льготная ставка может применяться в течение двух налоговых периодов со дня регистрации ИП. Перечень конкретных видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться льготная ставка налога и ограничения на применение указанной льготы в виде предельного размера доходов, средней численности работников и иных показателей также устанавливаются органами власти субъектов федерации. Отметим, что в случае нарушения налогоплательщиком установленных условий, он утрачивает право на применение нулевой ставки налога и обязан исчислить и уплатить в бюджет налоги по УСН или ПСН в соответствии с установленным НК РФ порядком.

Кроме того, увеличиваются сроки уплаты налога плательщиками, применяющими ПСН (в частности, срок уплаты полной суммы налога продлен до окончания срока действия патента) [3, 5].

Еще небольшое изменение, касающееся подачи отчетности в пенсионный фонд. Если в 2014 году бухгалтеры малых предприятий имели право подавать отчетность в бумажной форме, то с 2015 года такой возможности они не имеют. Согласно Письма ФНС России от 28.07.2014 № ММВ-7–3/384 отчетность подается в электронном виде, если на предприятии работает свыше 25 человек. Кроме этого, налогоплательщики также обязаны отправить квитанцию о приеме документов в налоговый орган.

Далее рассмотрим основные изменения по налогам, которые могут оказать влияние на ведение бизнеса субъектами малого предпринимательства.

В-первую очередь, остановимся на налоге на доходы физических лиц (далее по тексту — НДФЛ), уплата которого регулируется главой 23 НК РФ [2, гл. 23]. До 1 января 2015 года ставка по дивидендам, получаемыми резидентами РФ, составляла 9%, с 1 января 2015 года произошло увеличение до 13%. По мнению аналитиков, последствия только этого изменения дадут в текущем году дополнительный доход в бюджет в размере порядка 10,8 млрд. руб.

Но, по нашему мнению, чтобы данное увеличение не отразилось негативно на предпринимательском доходе, нужно было бы оставить ставку в размере 9%, что способствовало бы росту размера выплат дивидендов и повысило бы привлекательность российской юрисдикции.

Кроме этого, на собрании Правительства РФ вновь поднимался вопрос о введении прогрессивной шкалы налогообложения по НДФЛ (напомним, что в настоящее время действует так называемая «плоская» шкала и размер ставки равен 13% для резидентов РФ и 30% — для нерезидентов [2, ст. 224]). Но пока данные изменения не приняты.

Страховые взносы в текущем году также подверглись изменению, хотя и не столь явно. Так, размер фиксированного взноса для индивидуальных предпринимателей остался прежним, но поскольку он привязан к размеру минимальной месячной оплаты труда (который увеличился

с 5554 до 5965 рублей), то и, соответственно, сумма выплаты будет больше, чем в предыдущем году. Но предпринимательский интерес в данном случае противоречит интересам государства: по итогам предварительного подсчета аналитиков только от данного изменения в 2015 году в государственный бюджет запланировано поступление 141 млрд. руб. дополнительного дохода.

Изменению подверглись ставки по акцизам на сигареты. Если в 2014 году предприятия, которые производили сигареты, платили налог 800 рублей за одну партию в размере 1000 штук, плюс 8,5% от розничной стоимости, то в 2015 эти ставки изменились и 1000 штук для производителей стоят теперь 960 рублей, а процент от розничной стоимости равен 11% [2, ст. 193]. Согласно НК РФ, данные ставки действуют в 2015 году, а с каждым последующим годом доля процентной ставки и акцизов будут увеличиваться. По предварительным подсчетам, дополнительный доход от этих изменений в 2015 году составит порядка 25 млрд. руб.

Теперь остановимся на водном налоге. Ввиду того, что с 2005 года ставки на водный налог не менялись, по ним применяется коэффициент индексации. С 2015 года принято решение налоговые ставки применять в 2015 году с коэффициентом 1,15, в 2016 году — с коэффициентом 1,32, в 2017 году — с коэффициентом 1,52, в 2018 году — с коэффициентом 1,75, в 2019 году — с коэффициентом 2,01, в 2020 году — с коэффициентом 2,31, в 2021 году — с коэффициентом 2,66, в 2022 году — с коэффициентом 3,06, в 2023 году — с коэффициентом 3,52, в 2024 году — с коэффициентом 4,05, в 2025 году — с коэффициентом 4,65 [2, ст. 333.12]. За счет применения такой индексации только в 2015 году ожидается дополнительный доход в размере около 2,8 млрд. рублей.

Нельзя не остановиться на налоге на имущество организаций. До 2015 года организации, применяющие специальные налоговые режимы, освобождались от уплаты данного налога. С 1 января 2015 года освобождение от уплаты налога на имущество организаций при применении УСН не распространяется на объекты недвижимости, в отношении которых база по налогу на имущество организаций определяется как кадастровая стоимость. В соответствии НК РФ к этому имуществу относятся, в частности, административно-деловые и торговые центры, а также нежилые помещения, предназначенные (используемые) для размещения офисов, торговых объектов, объектов общепита или бытового обслуживания [2, п. 1 ст. 378.2].

Пожалуй, самое кардинальное изменение произошло по налогообложению недвижимости физических лиц. Суть изменения в том, что ранее действовавший налог на имущество физических лиц, установленный Законом Российской Федерации от 9 сентября 1992 года №2003—1 «Налог на имущество физических лиц» заменен давно обещанным налогом на недвижимость. Изменения по налогу на недвижимость заключаются в том, что ранее действовавший налог на имущество физических лиц с объ-

ектом обложения оценочной стоимости (оценка БТИ) заменен налогом на недвижимость с объектом обложения с кадастровой стоимости имущества. Вновь введенный налог регулируется главой 32 Налогового кодекса Российской Федерации [2, гл. 32]. Определять ставку по налогу на недвижимость для физических лиц разрешено региональным органам власти. Опять-таки, по мнению аналитиков, ожидаемая норма доходности составит 95 млрд. рублей, что примерно в 4 раза выше, чем, например, за 2013 год. Следует отметить, что предприниматели также уплачивают данный налог со стоимости недвижимого имущества, используемого в целях ведения предпринимательской деятельности.

Самыми «негуманным» предложением изменения в налогообложении, пожалуй, было предложение введения налога с продаж. Еще 13 августа 2013 года Министерством финансов был разработан новый законопроект и внесен для обсуждения в Правительство, в котором предлагалось вновь восстановить налог с продаж при ставке до 3%. Естественно, бизнесмены заявили, что при введении этого налога, большое количество предпринимателей уйдут в теневую экономику, а это значит, что цены будут расти и инфляция увеличится в 1,5 раза по сравнению с прогнозируемой величиной.

Несмотря на развернутую полемику, Д. А. Медведев сообщил, что вместо налога с продаж региональные власти обладают правом ввести специальные сборы для лиц, осуществляющих деятельность в сфере торговли, обеспечивающих услуги общественного питания и т.д. Таким образом, в Налоговый кодекс России была введена глава 33 «Торговый сбор». Данный сбор в городах федерального значения Москва, Санкт-Петербург и Севастополь будет введен с 1 июля 2015 года, а в остальных регионах — при установлении его региональными органами власти.

Далее остановимся на предполагаемых изменениях в налогообложении добавленной стоимости. Так как предложение с введением налога с продаж не прошло, вместо него было предложено увеличить ставку НДС в 2 раза, что якобы увеличило бы налоговые поступления. Но если принять данное предложение, очевидно, что огромное количество предпринимателей либо прекратят свою деятельность, либо уйдут в «теневую экономику». По результатам разногласий и противоречий было решено, что ставку НДС, также, как и по НДСФЛ, оставить без изменений.

В рамках статьи невозможно рассмотреть все изменения, которые произошли в налогообложении, поэтому мы затронули только отдельные из них.

В заключение статьи необходимо отметить, что любое изменение в законодательной базе в части налогообложения влечет за собой как положительные, так и отрицательные последствия, поэтому к решению увеличения налоговых ставок следует подходить ответственно и серьезно, учитывая их влияние на ведение бизнеса и развитие экономики страны в целом.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) [Текст] //: СПС Консультант Плюс
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 года № 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015)) [Текст] //: СПС Консультант Плюс
3. Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Текст] //: СПС Консультант Плюс
4. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 года № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» [Текст] //: СПС Консультант Плюс
5. Письмо ФНС России от 04.03.2015 № ГД-4-3/3449@) [Текст] //: СПС Консультант Плюс
6. Выступление Председателя Правительства Российской Федерации Д. А. Медведева на пленарном заседании XIII Международного инвестиционного форума в Сочи/Официальный сайт Постоянного представительства Российской Федерации при Европейском союзе // <http://www.russianmission.eu/ru/kontakty#sthash.cF11MQCS.dpuf> (дата обращения 15.03.2015 год)
7. Куприянова, Л.М., Соколинская Н.Э. Тенденции развития и особенности кредитования малого бизнеса в России: монография. М.: Социально-политическая мысль, 2011. 188 с.
8. Толмачев, И.А. Все о малом предпринимательстве/под ред. А.В. Касьянова. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Гросс-Медиа, РОСБУХ, 2013. 610 с.
9. Финансы: учебник/под ред. проф. В.Г. Князева, проф. В.А. Слепова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012. 656 с.

### Сущность и содержание понятия «мотивация» в системе управления

Патрахина Татьяна Николаевна, кандидат философских наук, доцент;  
 Романчук Кристина Петровна, студент  
 Нижневартковский государственный университет (ХМАО-Югра)

*Статья носит обзорный характер и представляет собой результат систематизации материалов, которые раскрывают сущность и содержание понятия «мотивация» в системе управления. Авторы представили подходы российских и зарубежных исследователей к определению понятия «мотивация», а также рассмотрели содержательный аспект мотивации как процесса.*

**Ключевые слова:** мотивация, мотив, потребность, стимул, внешнее и внутреннее вознаграждение.

Достойные цели, перспективные планы, верные решения, хорошая организация станут неэффективными без обеспечения мотивации — заинтересованности исполнителей в их реализации, потому что сущность менеджмента — это «достижение результата при помощи других людей [16]». Как гласит один из постулатов управления, «единственный способ заставить человека сделать что-либо — это сделать так, чтобы он сам этого захотел [8]».

Мотивация играет большую роль в системе управления персоналом, является базовой функцией менеджмента. Набор базовых функций представлен на рис. 1.

Индивидуальная производительность, а так же эффективность работы организации в целом находится в прямой и довольно очевидной зависимости от степени мотивированности сотрудников. Мотивация может компенсировать многие недочеты в других функциях, к примеру, недостатки в планировании, организации, контроле. Впрочем, слабую мотивацию практически невозможно чем-либо компенсировать и восполнить. В силу этого важнейшей функцией руководителя является мотивирование исполнителей: создание, становление и поддержание мотивации сотрудников.

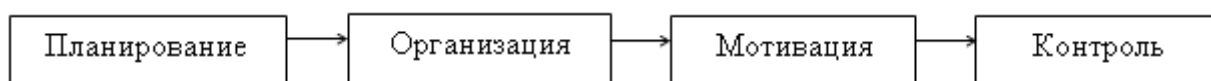


Рис. 1. Базовые функции менеджмента

Четкого и общепринятого определения понятия мотивации не существует. Различные авторы характеризуют мотивацию с учетом специфики научного направления.

Само слово «мотив» происходит от лат. *moveo* — «двигаю». Впервые термин «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» [6, с. 65].

В широком смысле, мотив — это все, что вызывает активность человека: его потребности, инстинкты, влечения, эмоции, установки, эталоны и т. п. [11, с. 7].

Мотив, как основа мотивации, по убеждению профессора Виханского О. С., находится внутри человека [4, с. 35]. Другими словами, мотив — это совершенный образ во внутреннем плане сознания человека, но это не просто безупречное представление, а энергетически насыщенный образ важного, потребностно-значимого предмета [2, с. 105].

В социологическом словаре понятие «мотивация» рассматривается как: 1. Осмысление индивидом ситуации, выбор и оценка всевозможных моделей поведения, их предполагаемых итогов и формирования на данной базе мотивов. 2. Относительно стабильная система мотивов, определяющая поведение данного субъекта [3]. Экономический словарь трактует понятие «мотивация», как внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и методы его инициирования, побуждения [12, с. 58].

Рассмотрим содержание понятия «мотивация» с позиции отечественных исследователей.

По мнению Уткина Э. А., «мотивация — это состояние личности, определяющее уровень активности и направленности действий человека в определенной ситуации [17, с. 145]». Зайцев Г. Г. дает следующее определение понятию мотивации: «мотивация — это побуждение к интенсивной деятельности личностей, коллективов, групп, связанное со стремлением удовлетворить конкретные потребности [5, с. 58]». Представляет интерес подход к определению мотивации как процесса, российского исследователя Сергеева А. М., который считает, что «мотивация — это процесс, обусловленный необходимостью, которая создает побуждение к действию или активности [13, с. 75]».

В представленных определениях российских исследователей мотив характеризуется двумя составными элементами: деятельность и направленность.

В свою очередь зарубежные исследователи Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури под мотивацией считали «процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения собственных целей или целей организации [9, с. 338]».

Таким образом, проведя анализ подходов отечественных и зарубежных ученых к определению научной дефиниции «мотивация», можно констатировать: определения мотивации, так или иначе, сходны в одном: под мотивацией понимаются функциональные движущие силы, определяющие поведение живых существ. С одной сто-

роны — побуждение, навязанное извне, а с другой стороны — самопобуждение. Следует отметить, что поведение человека всегда мотивировано. Мотивировать сотрудников — значит затронуть их значимые интересы, актуализированные потребности в чем-либо.

Общую характеристику процесса мотивации можно представить с помощью набора понятий, которые выделяет Страхова О. А.: потребности, стимулы, мотивы, вознаграждение [15, с. 57]. Рассмотрим содержание данных понятий.

Процесс мотивации базируется на потребностях человека, которые и считаются главным объектом влияния с целью побуждения человека к действию. В самом общем виде потребности — это различные виды «нехватки» чего-либо, определенные человеком в конкретный промежуток времени. Потребности могут быть физиологического (например, потребность в еде), психологического (например, потребность в самоутверждении) или социального свойства (потребность в социальном общении) [7, с. 184]. Пока потребность существует, человек испытывает дискомфорт, и вследствие этого будет стремиться отыскать средства удовлетворения потребности. Устраненная (удовлетворенная) потребность пропадает, но далеко не навсегда. Большинство потребностей возобновляются, при этом изменяя форму проявления, переходя на другой уровень иерархии потребностей. Потребности считаются основным источником активности человека, как в практической, так и познавательной деятельности. Осмысленная и сформулированная человеком потребность не всегда приводит к действию (мотиву) по ее устранению. По мнению Патрахиной Т. Н., для этого необходимо конкретное условие — наличие довольно сильного стремления поменять ситуацию, удовлетворить потребность (хочу...) на уровне ощущений. Это условие считается главным и определяет направление усилий для ресурсного обеспечения (материальных, финансовых, временных) для воплощения действий и развития возможностей, знаний, навыков для удовлетворения потребностей (могу...) [10, с. 96].

Стимул — это ведущий элемент управления человеческими ресурсами организации, являющийся внешним побуждением к деятельности. Как раз стимулы переводят потребности и интересы в мотивы, т. е. в личностную смысловую причину действий, собственную заинтересованность [14, с. 8]. В качестве стимулов могут выступать отдельные предметы, воздействие других людей, обязательства и обещания, предоставляемые возможности, т. е. то, что желал бы получить человек за конкретные действия. Но побуждение к действиям может идти не только извне (стимулирование), но и от самого человека (мотив). Тут источником побуждения считается мотивационная структура индивида, которая складывается под воздействием личностных факторов, воспитания, обучения. Мотивы порождает сам человек, сталкиваясь с проблемой или задачей, к примеру, мотив достижения, познания и т. п.



Мотив — это то, что вызывает конкретные действия, вызванные личными потребностями, чувствами, убеждениями человека [18]. Один и тот же мотив может быть порожден в зависимости от ситуации, как внешним действием, так и внутренней мотивационной структурой. Например, интерес, как мотив, может быть порожден природным любопытством и/или опытными действиями руководителя. Мотив заставляет человека действовать, с целью удовлетворить потребности. Поведение человека приводит к определенному результату, который подвергается оценке. Человек склонен рассматривать ситуации взаимодействия (а работа как раз такой тип отношений — взаимодействие работодателя и работника) как обмен. Старания, количество и качество труда имеют все шансы быть обменены на значимое для работника вознаграждение.

Вознаграждения — это все то, что человек считает ценным для себя. Но понятия ценности у людей специфичны, а значит, и различны оценки вознаграждения и его условной ценности [4, с. 150]. То, что один человек считает ценным вознаграждением, для иного может быть, безусловно, бесполезным. Исследователи различают два типа

вознаграждений: внутреннее и внешнее [1, с. 142]. Внутреннее вознаграждение дает сама работа. Это может быть чувство достижения результата, содержательности и значимости выполненной работы, самоуважение, общение. Внутреннее вознаграждение может быть обеспечено созданием надлежащих условий работы, четкой постановкой задачи. Внешнее вознаграждение предоставляется организацией. Это, прежде всего, заработная плата, продвижение по службе, символы служебного статуса и престижа, похвала и признание, а также вспомогательные выплаты. Вознаграждения должны быть как моральными, так и материальными [13, с. 107].

Таким образом, мотивация деятельности человека, изучив сущность и содержание понятия «мотивация» с позиции справочных изданий, а также с позиции российских и зарубежных исследователей, можно констатировать, что мотивация представляет собой сложный процесс: от появления потребности через ее «опредмечивание» и действие к достижению цели, удовлетворению потребности. Мотивация как процесс, включает потребности, стимулы, мотивы, вознаграждение.

#### Литература:

1. Андреева, И. В., Кошелева, С. В., Спивак, В. А. Управление персоналом. — СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. — 224 с.
2. Анисимов, О. С. Методологическая версия категориального аппарата психологии. — Новгород.: 1990. — 334 с.
3. Большой словарь по социологии. URL: [www.rusword.com.ua](http://www.rusword.com.ua) (дата обращения: 05.02.2015).
4. Виханский, О. С. Менеджмент: учеб./О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 2006. — 670 с.
5. Зайцев, Г. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент/Г. Зайцев, С. Файбушевич. — СПб.: Питер, 2008. — 248 с.
6. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы — СПб.: Питер, 2011. — 512 с.
7. Калигин, Н. А. Принципы организационного управления. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 272 с.
8. Книги для всех. URL: <http://lib4all.ru/base/V3582/V3582Part27-143.php> (дата обращения: 01.02.2015).
9. Мескон, Майкл Х., Альберт, Майкл, Хедоури, Франклин. Основы менеджмента. 3-е издание: Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. — 672 с.
10. Патрахина, Т. Н. Управление персоналом: отбор, обучение, мотивация: учебно-методическое пособие/Т. Н. Патрахина. — Нижневартовск: НГГУ, 2009. — 179 с.
11. Пряжников, Н. С. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений/Н. С. Пряжников. — М.: Академия, 2008. — 368 с.
12. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь/Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
13. Сергеев, А. М. Организационное поведение: Тем, кто избрал профессию менеджера: учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования/А. М. Сергеев. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2012. — 288 с.
14. Соломанидина, Т. О., Соломанидин, В. Г. Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах). — М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005. — 128 с.
15. Страхова, О. А. Организационное поведение: лидерство и личная эффективность руководителя: учеб. пособие/О. А. Страхова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — 168 с.
16. Студопедия. URL: [http://studopedia.ru/2\\_35466\\_lektsiya---menedzhment-sushchnost-funktsii-i-printsipi.html](http://studopedia.ru/2_35466_lektsiya---menedzhment-sushchnost-funktsii-i-printsipi.html) (дата обращения: 01.02.2015).
17. Уткин, Э. А. Мотивационный менеджмент: учебник/Э. А. Уткин. — М.: ЭКМОС, 2007. — 235 с.
18. Энциклопедия экономиста. URL: <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/motivy-i-motivaciya.html> (дата обращения: 10.02.2015).

## К вопросу об адаптации персонала: теоретический аспект

Патрахина Татьяна Николаевна, кандидат философских наук, доцент;

Ткаченко Юлия Ивановна, студент

Нижевартовский государственный университет (ХМАО-Югра)

*В статье представлен теоретический обзор научных подходов к определению понятия «адаптация персонала». Авторами проанализированы трактовки отечественных и зарубежных исследователей данной научной дефиниции в хронологии формирования научного понятия, а также выявлены отличительные особенности содержательного характера, обозначены цели и задачи адаптации с позиции работника и организации.*

**Ключевые слова:** адаптация, адаптация персонала, управление персоналом, виды адаптации персонала, цели и задачи адаптации персонала.

Адаптация персонала — один из важнейших элементов системы управления персоналом организации. Тем не менее, зачастую ей уделяется недостаточно внимания, так как временные и организационные ресурсы инвестируются преимущественно в развитие системы оценки, обучения и мотивации.

Организации чаще всего используют лишь отдельные элементы адаптации, например, проводят для новых сотрудников тренинги, вводные курсы или выдают всем «Справочник сотрудника». Однако все эти мероприятия не имеют нужного результата, если не используется системный подход к адаптации новых сотрудников.

Рассмотрим сущность и содержание понятия «адаптация» с позиции справочных изданий, подходов отечественных и зарубежных исследователей в хронологическом порядке.

Возникшее еще в XIX веке понятие «адаптация» поначалу использовалось в основном в биологии. Проблема адаптации впервые выдвинута и обоснована представителями зарубежной школы биологии Ж.Б. Ламарком, Ж. Сент-Илером, Ч. Дарвином. Они рассматривали адаптацию как прямое приспособление живых существ к условиям окружающей среды [6]. В процессе эволюции науки понятие «адаптация» стало использоваться и в других направлениях, таких как медицина, социальная психология, социология.

Известный русский ученый в области физиологии И.П. Павлов считал, что адаптация — это очень значимый элемент современного мира, также он отметил, что «правильно понятая идея о приспособлении или целесообразности представляет собой неисчерпаемый источник для различных научных гипотез, служит постоянной научной темой, дает могучий толчок к дальнейшему изучению вопросов о сущности жизненных явлений [10, с. 5]».

В толковом словаре русского языка С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой под адаптацией понимается «процесс приспособления организма к изменяющимся внешним условиям [9, с. 18]». В рамках данного исследования организмом является сотрудник, который впервые устраивается на работу, а внешние условия — это организация, в которую он пришел.

Современное представление об адаптации основывается на работах И.П. Павлова, И.М. Сеченова, А.А. Ухтомского, Н. Е Введенского, И.В. Давыдовского, П.К. Анохина, Г. Селье, З. Фрейда, Г. Гартмана, Ж. Пиаже, А.В. Петровского, Ф.Б. Березина, И.С. Кона, А.Н. Леонтьева, А.Г. Маклакова и др.

В зарубежной психологии широкое распространение получило необихевиористское научное направление, представители которого предложили достаточно содержательное и многоаспектное определение адаптации, которое используется в работах Г. Айзенка и его последователей. В их интерпретации адаптация имеет неоднозначные трактовки: а) потребности человека и требования окружающей среды абсолютно удовлетворены, состояние гармонии между человеком и окружающей средой; б) процесс, благодаря которому и достигается состояние гармонии [1, с. 152].

Современный российский исследователь Д.А. Аширов, автор учебника «Организационное поведение», под адаптацией понимает «взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда [2, с. 103]». Автор акцентирует внимание на том, что адаптация — это социальный процесс знакомства индивида с новой трудовой ситуацией, в котором личность и трудовая среда оказывают активное воздействие друг на друга и являются адаптивно-адаптирующими системами.

Известный российский ученый, автор многочисленных учебных пособий В.Р. Веснин следующим образом трактует понятие адаптации персонала — «это приспособление нового сотрудника к содержанию и условиям труда, социальной среде [4, с. 198–199]». В рамках адаптации, по мнению автора, осуществляется детальное ознакомление с коллективом и новыми обязанностями; усвоение стереотипов поведения; ассимиляция — полное приспособление к среде и, наконец, идентификация — отождествление личных интересов и целей с общими целями коллектива и организации в целом.

В свою очередь, специалисты по управлению персоналом Т.Ю. Базаров и Б.Л. Еремина делают акцент

на обязательном изменении поведения индивида и считают, что адаптация персонала — это «процесс изменения сотрудника в ходе знакомства с деятельностью и организацией, трансформация собственного поведения в соответствии с требованиями среды [3, с. 112]».

Интересен подход А.П. Егоршина, заслуженного деятеля науки Российской Федерации, к определению процесса адаптации, который предложил категории коллективной и индивидуальной адаптации. Как отмечается в работе автора, адаптация — это «процесс приспособления коллектива к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды организации; адаптация работника — это приспособление индивидуума к рабочему месту и трудовому коллективу [7, с. 193]».

И.О. Грошев детализирует понятие «адаптация персонала», рассматривая его как процесс вхождения индивида в рабочую среду. Адаптация к рабочему месту — «это комплексный процесс профессиональной и социальной ориентации работника по отношению к должности (рабочему месту), профессии, коллективу, организации [5, с. 117]». В понимании исследователя, адаптация — это предоставление информации (начиная с расписания работы столовой и заканчивая тем, в каких электронных папках содержатся сведения), и конкретизация целей, которые ставятся перед новым сотрудником, и обсуждения вопросов, связанных с его ожиданиями от работы.

Особую роль играют цели и задачи адаптации, как со стороны организации, так и со стороны сотрудника.

По мнению О.И. Марченко, конечная цель адаптации со стороны организации — скорейшее приспособление нового сотрудника к условиям организации. В соответствии с этим автор выделяет следующие задачи адаптации:

- повышение эффективности трудовой деятельности сотрудника;
- повышение эффективности организации;
- снижение возможности увольнения сотрудника;
- формирование у сотрудника чувства удовлетворенности работой [8, с. 129].

В свою очередь В.В. Смирнов считает, что главная цель адаптации со стороны персонала — максимально

полное, быстрое и безболезненное приспособление, сохранение своего рабочего места в организации на длительное время. К основным задачам адаптации персонала автор относит:

- желание продолжить трудовые отношения с организацией;
- понимание специфики работы;
- начало эффективного выполнения в максимально короткий срок своих обязанностей;
- снижение уровня стресса;
- снижение уровня тревожности;
- вступление в нормальные межличностные отношения в коллективе организации;
- формирование и увеличение чувства удовлетворенности от выполняемых обязанностей [11, с. 1–2].

Если учесть двусторонние цели и задачи адаптации, то организация сможет не только построить взаимовыгодные отношения, но и повысить эффективность управления персоналом.

Проанализировав выше изложенные определения представителей отечественных и зарубежных научных школ можно сделать вывод, что в самом общем смысле адаптация — это приспособление.

Адаптация персонала — это процесс, в рамках которого происходит приспособление нового сотрудника к правилам и корпоративной культуре организации, в которой ему предстоит работать. Различие понимания данного процесса специалистами и исследователями заключается в толковании этого процесса как одностороннего (с позиции нового сотрудника) или взаимного (с позиции организации и новичка), а также в изучении механизмов, лежащих в основе (обучение, информирование, идентификация, изменение установок и поведения и др.). Адаптация персонала — это двусторонний процесс: с одной стороны, процесс знакомства нового работника с новой организацией, с другой стороны, процесс изменения поведения нового сотрудника в соответствии с требованиями и правилами, которые предусмотрены корпоративной культурой организации.

#### Литература:

1. Айзенк, Г., Вильсон Г. Как измерить личность. Пер. с англ. — М.: Когито-центр, 2000. — 283 с.
2. Аширов, Д. А. Организационное поведение/Д. А. Аширов. — М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. — 355 с.
3. Базарова, Т. Ю., Еремина, Б. Л. Управление персоналом/под ред. Базарова Т. Ю., Еремина Б. Л. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 560 с.
4. Веснин, В. Р. Управление персоналом: теория и практика. Электронный учебник, под ред. В. Р. Веснина. — М.: КНОРУС, 2009. — 677 с.
5. Грошев, И. В. Организационная культура/И. В. Грошев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 288 с.
6. Дарвин, Ч. Происхождение видов путём естественного отбора, или сохранение благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь. — 1859. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://modernlib.ru/books/darvin\\_charlz/o\\_proishozhdenii\\_vidov\\_putem\\_estestvennogo\\_otbora\\_ili\\_sohranenii\\_blagopriyatstvuemih\\_porod\\_v\\_borbe\\_zhizn/read\\_1/](http://modernlib.ru/books/darvin_charlz/o_proishozhdenii_vidov_putem_estestvennogo_otbora_ili_sohranenii_blagopriyatstvuemih_porod_v_borbe_zhizn/read_1/) (дата обращения 17.03.2015)
7. Егоршин, А. П., Управление персоналом. 4-е изд., испр. — Н. Новгород: НИМБ, 2003. — 720 с.
8. Марченко, О. И. и др. Управление персоналом: Учеб. пособие/Под ред. О. И. Марченко. — М., 2004 г. — 129 с.

9. Ожегов, С. И., Шведова, Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений/Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., доп. — М.; Азбуковник, 1997. — 939 с.
10. Павлов, И. П., Философские проблемы теории адаптации/под ред. Г. И. Царегородцева. — М.: Мысль, 1975. — 277 с.
11. Смирнов, В. В. Особенности совершенствования системы адаптации персонала на промышленном предприятии // Аудит и финансовый анализ. — № 1, 2009. — 311–312 с.

## Основные тенденции учетно-аналитического обеспечения процедур реорганизации в сельскохозяйственных организациях

Пашовкина Елена Владимировна, кандидат экономических наук, старший преподаватель

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Колледж многоуровневого профессионального образования (г. Москва)

*В статье рассматриваются особенности и основные тенденции организации системы учетно-аналитического обеспечения реорганизационных процедур в сельскохозяйственных организациях*

**Ключевые слова:** реорганизация, учетно-аналитическое обеспечение, бухгалтерский учет, АПК, сельское хозяйство.

Реорганизация — это экономико-правовой процесс, включающий совокупность процедур, под воздействием которых сельскохозяйственная организация подвергается различного рода трансформациям (переходом имущественного комплекса, долговых обязательств, дебиторской и кредиторской задолженности), направленных на повышение эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций либо на приведение деятельности в соответствии с требованиями действующего законодательства и требующий адекватного отражения в учетной системе организации [6, с. 21].

Следует помнить, что любая функционирующая сельскохозяйственная организация имеет персональную строение, учетно-аналитическую систему, которая обусловлена нормативно-правовой базой регулирующей сферы бухгалтерского и налогового учета, спецификой деятельности организации, ее информационными потребностями и структурой формирования информационных ресурсов, а также инструментарием формирующим учетно-аналитическое обеспечение для успешного функционирования ее учетно-аналитической системы.

В исследованиях доцента Земляковой С. Н. определено, что учетно-аналитическая система представляет собой объединенную, логически и иерархически выстроенную совокупность взаимодействующих элементов, способных выстроить учетно-аналитическое обеспечение финансово-хозяйственной жизни сельскохозяйственной организации по средствам применения методик учета, анализа и аудита, с учетом возможности внесения корректирующих мер, в целях снижения существенного искажения информационных ресурсов и воздействия внешних непреодолимых факторов. [2, С. 134]

Так в исследованиях Дадыка Н. Н. схематично изображена учетно-аналитическая система состоящая из двух важных блоков — учетного и аналитического (рисунок 1).

В учетную систему включены: бухгалтерский учет; налоговый учет; управленческий учет. В аналитическую систему входят: экспресс-анализ, бенчмаркинг, стратегический управленческий анализ. Блоки рассматриваемых направлений тесно взаимосвязаны, так показатели бухгалтерского учета и управленческого учета являются основой для проведения аналитических процедур.

Специфика деятельности сельскохозяйственных организаций находит отражение в бухгалтерской отчетности, так как сельскохозяйственным организациям приходится иметь дело с биологическими активами (животные, растения). Для растениеводческой отрасли характерно при формировании учетно-аналитического обеспечения ведение учета земель как объекта основных средств, природно-климатическим фактором обусловлена сезонность труда, разграничение затрат по производственным циклам, так как идет не полное совпадение рабочего периода с процессом производства (затраты прошлых лет под урожай текущего года и затраты текущего года под урожай будущих лет) и т. д.

В отрасли животноводство следует выделить особенности при анализе производства продукции животноводства. Отрасль животноводства имеет ряд особенностей, связанных с тем, что сравнивать и суммировать поголовье разных групп животных невозможно, поэтому расчет структуры стада необходимо проводить в условных головах и т. д..

Детализация учетно-аналитического обеспечения формируется в зависимости от избранного объекта учета.



Рис. 1. Организация учетно-аналитической системы [1]

В современных условиях активного реформирования собственности одним из наиболее актуальных объектов являются реорганизационные процедуры.

Реорганизационные процедуры можно проклассифицировать по отношению к трансформации имущественного комплекса на:

- ведущие к увеличению собственности (слияние, присоединение, приобретение (покупка) и поглощение),
- ведущие к уменьшению собственности (выделение и разделение (дробление),
- ведущие к изменениям в отношении собственности (преобразование, приватизация),
- ведущие к изменению капитала (рекапитализация, санация, замещение активов) реорганизуемой организации [4, С. 143].

Вне зависимости от выбранной формы планируемой реорганизационной процедуры тщательно подготовленный алгоритм запланированных этапов заранее предопределяет успех осуществления процедуры в целом. Для адекватного понимания ситуации необходимо четко разграничить и выстроить логически последовательный ряд этапов процедуры. Разработанный порядок действий

окажется полезен лишь в том случае, если ему неукоснительно следовать [3, С. 102].

На рисунке 2 наглядно продемонстрирован цикл формирования учетно-аналитического обеспечения реорганизационных процедур. При этом необходимо разработать концепцию осуществления процесса реорганизации, с учетом специфики отрасли реорганизуемых организаций, на основе современных методик учета фактов хозяйственной жизни и контроля финансово-хозяйственной жизни реорганизуемой организации, отразить процесс документально, с помощью разработанных первичных документов в рамках концепции подсчета прогнозных показателей возможных итогов, осуществления реорганизационных процедур, с целью своевременного внесения корректирующих мер.

Таким образом, грамотно сформированное учетно-аналитическое обеспечение позволит учесть специфику деятельности исследуемой организации и особенности учетного ее отражения при формировании действенной учетно-аналитической системы, разработанной для контроля за процессом производства и принятия действенных управленческих решений.

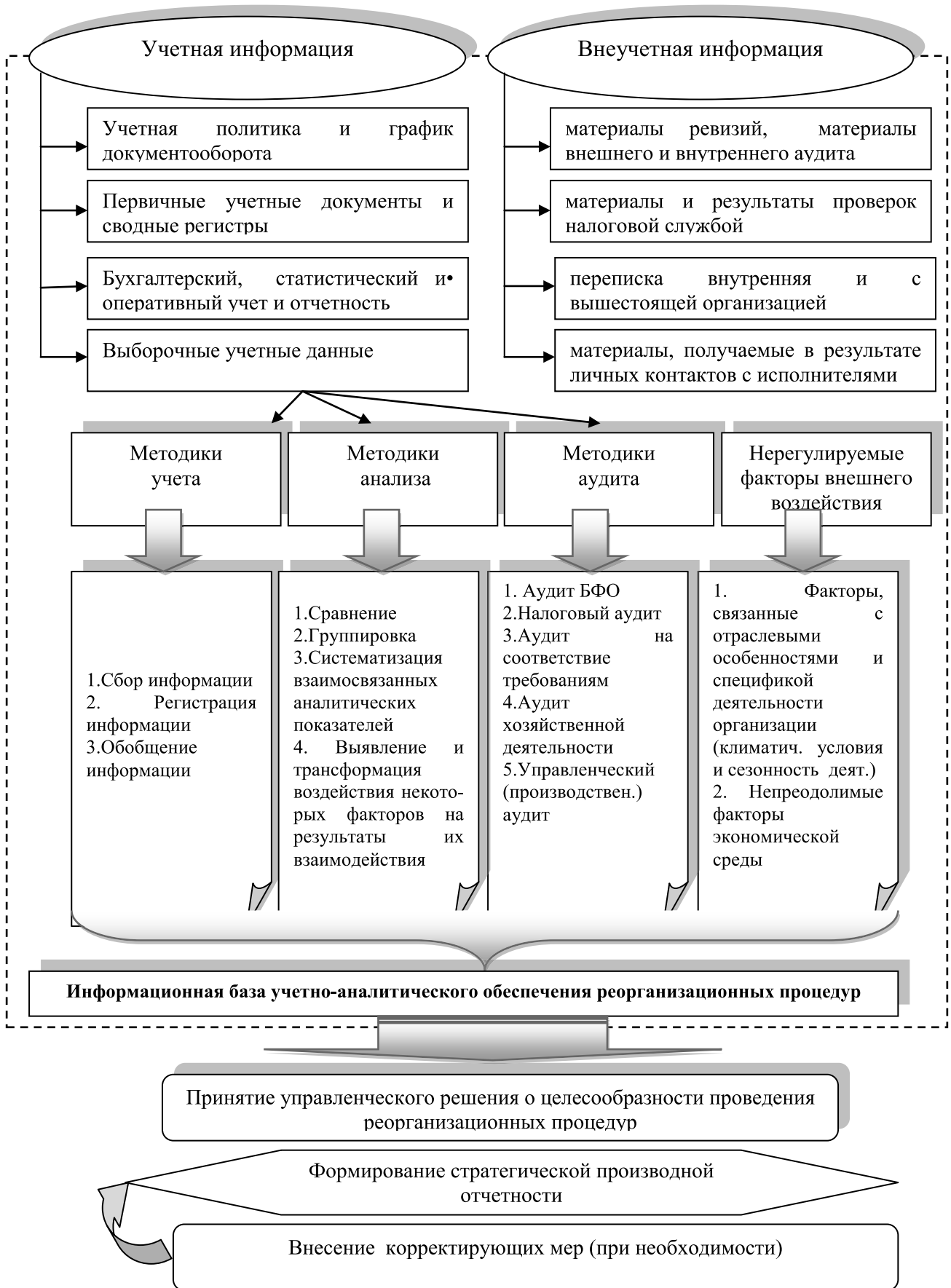


Рис. 2. Алгоритм формирования учетно-аналитического обеспечения реорганизационных процедур [5]

Литература:

1. Дадька, Н.Н. Аспекты формирования учетно-аналитической системы в сельскохозяйственных организациях, образованных в результате реорганизации [Электронный ресурс]/Н.Н. Дадька // Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <a href=«http://www.scienceforum.ru/2015/1065/8119»>www.scienceforum.ru/2015/1065/8119</a> (дата обращения: 15.01.2015).
2. Землякова, С.Н. Аспекты исследования дефиниции «учетно-аналитическая система» для сельскохозяйственной организации/С.Н. Землякова// Международная научно-практическая конференция «Современные технологии сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки» том. 4. 4–7 февраля 2014 г. ДГАУ. — 208 с.-с. 131–134.
3. Землякова, С.Н. Возможные риски при учете реорганизационных процедур на этапе планирования/С.Н. Землякова // IV Международная научно-практическая конференция. — «Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики» г. Махачкала: Апробация, 25 апреля 2014 г. — с. 102–103.
4. Землякова, С.Н. Зарубежный и отечественный опыт оценки имущества и обязательств при реорганизации/С.Н. Землякова // VI-я Международная научно-практическая конференция «Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации» 22–24 апреля 2014 г. ДГАУ. — с. 143–146
5. Землякова, С.Н. Методический подход к формированию учетно-аналитического обеспечения реорганизационных процедур [Электронный ресурс]/С.Н. Землякова // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2014. №6. с. 104–108.
6. Землякова С., Н. Совершенствование методики учета реорганизационных процедур в сельскохозяйственных организациях/С.Н. Землякова//: монография.-п. Персиановский: Изд-во ДонГАУ, 2011. — 234 с.

## Торговая война между США, ЕС и Россией

Писклова Ирина Илфаковна, аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

*Рассмотрены проблемы, возникающие при применении взаимных санкций странами, участвующими в таможенной войне. Приведена статистика внешнеэкономической деятельности между Россией и некоторыми странами ЕС. Предложены варианты решения проблем.*

**Ключевые слова:** импорт, участники внешнеэкономической деятельности, таможенная война, санкции.

Вооруженный конфликт на Украине, европейские санкции, обвал рубля и финансовый кризис в России — 2014 год выдался богатым на события.

С начала Крымского кризиса позиция западного сообщества («Большая семёрка», государства-члены НАТО, Евросоюза, Совета Европы) состояла в осуждении российского вмешательства во внутренние дела Украины («российской агрессии») и поддержке территориальной целостности и суверенитета Украины. России были предъявлены требования: соблюдать нормы международного права и существующие международные обязательства, в том числе в рамках Будапештского меморандума, прекратить вмешательство во внутренние дела Украины и перейти к решению всех спорных вопросов с Украиной через политический диалог — в частности, в рамках так называемой контактной группы по Украине [1][2].

В середине марта 2014 года, после того как Россия, вопреки прозвучавшим предупреждениям, признала итоги

общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла её предложение о вхождении в состав России, США и Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций [3].

Эти меры предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки [4].

Использование протекционистских барьеров, взаимных ответных мер, как правило, приводят государства к торговой войне, в результате которой в убытке оказываются обе стороны.

Истории известны множество торговых войн, такие как — «мясная», «банановая», «зерновая и зернобобовая», «налоговая» между Евросоюзом и США, «стальная и куриная» между Россией и США, «мясная»

между Россией и Польшей, а также между Россией и Украиной, Россия вводила запрет на молдавское вино, грузинское вино, и грузинскую воду — «Боржоми», латвийские шпроты, белорусскую и литовскую молочную продукцию [5]. Сегодня «торговую войну» можно, также трактовать как «таможенная война».

6 августа Указом Президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» был запрещён ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению [6,7].

Конкретный перечень товаров, в отношении которых вводились ограничения, определило правительство РФ [8], в который вошли мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Суммарный годовой объём импорта, подпавшего под санкции, оценивается в 9 миллиардов долларов США [9].

На основе данных ФТС за 2013 г., на Евросоюз приходилось 37% российского импорта мяса, 13% — рыб и моллюсков, 33% — продуктов животного происхождения (молока, яиц, мёда), 30% — овощей, 24% — фруктов, 39% — готовой продукции из мяса и рыбы, 25% — напитков, на долю США — 18% импорта масличных и прочих семян и плодов и 12% импорта мяса.

На рисунке 1 видна динамика экспорта и импорта России со странами дальнего зарубежья [10]. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года в 2014 году наблюдается снижение внешнеторгового оборота России.

По данным ФТС России в 2014 году он составил 782,9 млрд. долларов США. Экспорт составил 496,9 млрд. долларов, в том числе в страны дальнего зарубежья — 433,4 млрд. долларов, в государства-участники СНГ — 63,6 млрд. долларов. Импорт составил 286,0 млрд. долларов, в том числе из стран дальнего зарубежья — 253,9 млрд. долларов, из государств-участников СНГ — 32,0 млрд. долларов [11].

Из таблицы 1 видно, что по состоянию на декабрь 2014 года экспорт снизился на 5,1%, импорт на 9,8% по отношению к декабрю 2013 года.

От введённого Россией продовольственного эмбарго в первую очередь понесли потери Польша, Литва, Нидерланды, Германия и Испания [12].

Данные по импорту из этих стран, по данным ФТС России, по состоянию на декабрь 2014 года представлены в таблице 2.

Из таблицы видно, что импорт из Польши в Россию снизился до 84,97595%, из Германии — 86,93411, из Литвы — 90,01911, из Нидерландов — 89,9105, из Испании — 88,38294, что на 15%, 13%, 9,9%, 10% и 11,61% соответственно меньше.

Российский запрет на импорт продовольствия из стран, которые ввели санкции против России президент Белоруссии поддержать отказался, как и второй партнер России по Таможенному союзу — Казахстан, заявив, что — «это (запрет на импорт сельхозпродукции) односторонняя мера России, она не предполагает вовлечения других стран — членов Таможенного союза и единого экономического пространства (ЕЭП)» [13]. В связи с чем, возникла проблема контроля ввозимых товаров через Белоруссию, следующие транзитом через Россию. Белоруссия предла-

**Динамика экспорта и импорта России**  
в % к декабрю 2011г.

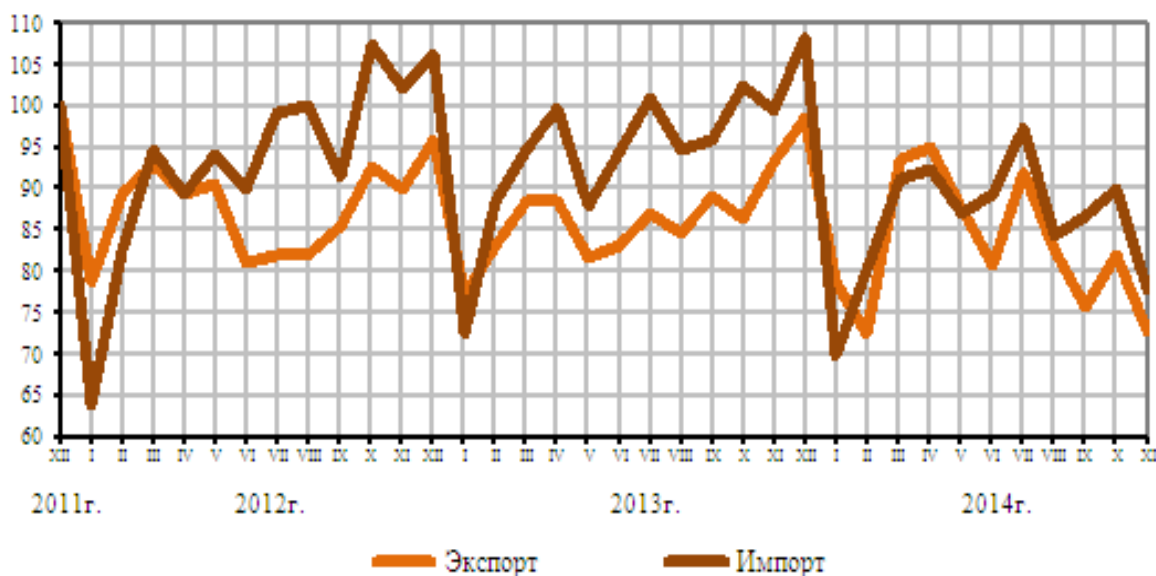


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта России



Таблица 1. Динамика внешнеторгового оборота России (по методологии платежного баланса)

	Внешнеторговый оборот			В том числе						Сальдо, млн. долларов США
	млн. долларов США	в % к		млн. долларов США	экспорт		млн. долларов США	импорт		
		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду	
2013 г.										
Январь	60554	103,3	75,6	38836	98,3	80,6	21718	113,5	68,2	17118
Февраль	68341	98,2	112,9	41855	93,3	107,8	26486	107,2	122,0	15369
Март	72832	97,0	106,6	44460	95,3	106,2	28372	99,9	107,1	16088
<b>I квартал</b>	<b>201728</b>	<b>99,2</b>	<b>86,0</b>	<b>125151</b>	<b>95,5</b>	<b>89,4</b>	<b>76577</b>	<b>106,0</b>	<b>80,9</b>	<b>48574</b>
Апрель	74320	103,7	102,0	44474	99,0	100,0	29846	111,5	105,2	14628
Май	67349	91,5	90,6	40980	90,1	92,1	26369	93,7	88,4	14611
Июнь	70081	103,4	104,1	41836	102,5	102,1	28245	104,7	107,1	13591
<b>II квартал</b>	<b>211750</b>	<b>99,4</b>	<b>105,0</b>	<b>127290</b>	<b>97,0</b>	<b>101,7</b>	<b>84460</b>	<b>103,1</b>	<b>110,3</b>	<b>42830</b>
<b>I полугодие</b>	<b>413478</b>	<b>99,3</b>		<b>252441</b>	<b>96,3</b>		<b>161037</b>	<b>104,5</b>		<b>91404</b>
Июль	73967	104,4	105,5	43710	106,2	104,5	30257	101,9	107,1	13453
Август	70895	99,7	95,8	42531	103,4	97,3	28364	94,7	93,7	14167
Сентябрь	73521	104,6	103,7	44807	104,4	105,4	28714	104,9	101,2	16093
<b>III квартал</b>	<b>218383</b>	<b>102,9</b>	<b>103,1</b>	<b>131048</b>	<b>104,7</b>	<b>103,0</b>	<b>87335</b>	<b>100,4</b>	<b>103,4</b>	<b>43712</b>
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>631861</b>	<b>100,5</b>		<b>383489</b>	<b>99,0</b>		<b>248372</b>	<b>103,0</b>		<b>135116</b>
Октябрь	74134	94,2	100,8	43463	93,4	97,0	30671	95,4	106,8	12792
Ноябрь	76606	101,0	103,3	46799	103,4	107,7	29807	97,4	97,2	16992
Декабрь	82011	102,4	107,1	49525	102,7	105,8	32486	102,0	109,0	17039
<b>IV квартал</b>	<b>232752</b>	<b>99,2</b>	<b>106,6</b>	<b>139787</b>	<b>99,8</b>	<b>106,7</b>	<b>92965</b>	<b>98,3</b>	<b>106,4</b>	<b>46822</b>
<b>Год</b>	<b>864612</b>	<b>100,2</b>		<b>523275</b>	<b>99,2</b>		<b>341337</b>	<b>101,7</b>		<b>181939</b>
2014 г.										
Январь	60522	99,9	73,8	39600	102,0	80,0	20922	96,3	64,4	18678
Февраль	60487	88,5	99,9	36474	87,1	92,1	24013	90,7	114,8	12461
Март	74337	102,1	122,9	47046	105,8	129,0	27291	96,2	113,7	19755
<b>I квартал</b>	<b>195346</b>	<b>96,8</b>	<b>83,9</b>	<b>123120</b>	<b>98,4</b>	<b>88,1</b>	<b>72226</b>	<b>94,3</b>	<b>77,7</b>	<b>50894</b>
Апрель	75343	101,4	101,4	47662	107,2	101,3	27681	92,7	101,4	19981
Май	70122	104,1	93,1	44053	107,5	92,4	26069	98,9	94,2	17984
Июнь	67377	96,1	96,1	40639	97,1	92,3	26738	94,7	102,6	13901
<b>II квартал</b>	<b>212841</b>	<b>100,5</b>	<b>109,0</b>	<b>132354</b>	<b>104,0</b>	<b>107,5</b>	<b>80487</b>	<b>95,3</b>	<b>111,4</b>	<b>51867</b>
<b>I полугодие</b>	<b>408187</b>	<b>98,7</b>		<b>255474</b>	<b>101,2</b>		<b>152713</b>	<b>94,8</b>		<b>102761</b>
Июль	75391	101,9	111,9	46207	105,7	113,7	29184	96,5	109,1	17023
Август	66727	94,1	88,5	41472	97,5	89,8	25255	89,0	86,5	16217
Сентябрь	64070	87,1	96,0	38111	85,1	91,9	25959	90,4	102,8	12152
<b>III квартал</b>	<b>206188</b>	<b>94,4</b>	<b>96,9</b>	<b>125789</b>	<b>96,0</b>	<b>95,0</b>	<b>80399</b>	<b>92,1</b>	<b>99,9</b>	<b>45391</b>
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>614375</b>	<b>97,2</b>		<b>381263</b>	<b>99,4</b>		<b>233112</b>	<b>93,9</b>		<b>148152</b>
Октябрь	68052	91,8	106,2	41137	94,6	107,9	26915	87,8	103,7	14222
Ноябрь	59951	78,3	88,1	36655	78,3	89,1	23296	78,2	86,6	13359
Декабрь	62283	75,9	103,9	37605	75,9	102,6	24678	76,0	105,9	12927
<b>IV квартал</b>	<b>190286</b>	<b>81,8</b>	<b>92,3</b>	<b>115397</b>	<b>82,6</b>	<b>91,7</b>	<b>74889</b>	<b>80,6</b>	<b>93,1</b>	<b>40508</b>
<b>Год</b>	<b>804661</b>	<b>93,1</b>		<b>496660</b>	<b>94,9</b>		<b>308001</b>	<b>90,2</b>		<b>188660</b>

Таблица 2. Импорт некоторых стран Европы

Страна	Импорт в 2013, всего, руб.	Импорт в 2014, всего, руб.
Польша	8325599237,50	7074757308
Германия	37916684812	32962532747
Литва	1118419612	1006791434
Нидерланды	5837158212	5248217949
Испания	4914629607	4343693947

гает России сопровождать через свою территорию грузовой с продукцией, попавшей под российское продовольственное эмбарго, следующие в Казахстан [14].

Из-за участившихся случаев нелегального ввоза в Россию европейских овощей и фруктов, решением Россельхознадзора транзит растительной продукции через Россию в третьи страны, в том числе в Казахстан, осуществляется только через пункты пропуска, расположенные на российском участке внешней границы Таможенного союза. Несмотря на принятые меры, продолжают попытки ввоза санкционной продукции из Европы через Белоруссию [15].

С 30 ноября 2014 г. Россельхознадзор также запретил транзит продуктов из Белоруссии через Россию в третьи страны без досмотра на российских пунктах пропуска. По данным Россельхознадзора, фуры под видом транзита в Казахстан через Белоруссию и Россию на самом деле разгружаются на российской территории [16].

Так, из-за введенного режима стопроцентного таможенного досмотра грузов из Литвы, теперь, чтобы пересечь границу, автомобилям приходится проводить в очереди не один день. Сложившаяся ситуация больно бьет по всем участникам логистической цепи — теряют деньги грузополучатели, которые несут обязательства перед своими клиентами. Товар приходит позже назначенного срока, и происходят срывы отгрузок. Есть убытки и у перевозчиков [17].

Из-за возникшей ситуации появился ряд проблем:

- участники внешнеэкономической деятельности (участники ВЭД) всячески пытаются перевезти санкционный товар через границу таможенного союза;
- усложнился контроль за ввозимой продукцией таможенными службами России;
- на потребительском рынке ощущается повышение конечной стоимости товаров;
- увеличилось время прохождения таможенного досмотра;
- происходит отток западного капитала.

Для решения проблем

- участникам ВЭД требуется:
  - ориентироваться на импортозамещение;
  - переориентировать потоки грузов, особенно тем, кто использовал автомобильные перевозки;
  - использовать электронное декларирование;
- государству:

- выстраивать приоритеты внутри государственных программ;

- распределять антикризисный фонд по направлениям, которые вошли в антикризисный план;

- вести переговоры о предварительном информировании членами таможенного союза о предстоящем транзите через территорию России;

- оптимизировать процедуру досмотра грузов на границе Российской Федерации.

Таким образом станет возможным избежать задержек на границе, и, следовательно, издержек, что приведет к снижению конечной стоимости продукции на потребительском рынке.

Еще одна проблема возникает из-за геополитической неопределенности во взаимоотношениях России и Запада. В связи с выводом кредиторами своих денег с территории Российской Федерации, необходимо искать замену западному рынку капитала. Можно попытаться заменить его восточным, но российские компании пока не очень известны на азиатских рынках. Азиатские инвесторы не имеют достаточного опыта работы с ними. Сам процесс освоения азиатского финансового рынка займет существенное время и не позволит российским эмитентам в полном объеме заместить возможную потерю европейских и американских инвесторов в краткосрочном периоде. Однако, если европейские и американские санкции окажутся продолжительными, российские эмитенты будут вынуждены проводить такую работу [18].

Есть еще вариант замены внешнего рынка внутренним — кредитором может стать государство или же население (депозиты). Однако он тоже не надежен.

Учитывая вышесказанное правительство приняло антикризисный план России на 2015 год, который включает следующие пункты:

- Организация поддержки импортозамещения и экспорта в различных отраслях несырьевых продуктов, в том числе и технологий;

- Поддержка государством малого и среднего предпринимателя, снижая налоги и другие финансовые издержки [19].

Работа в данном направлении позволит в дальнейшем избежать подобных ситуаций на границе и на рынке, и результаты таможенной войны между Россией и другими странами будет менее ощутимы для конечного потребителя.

Литература:

1. <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1030123>, 01.02.2015 г.;
2. <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1031712>, 01.02.2015 г.;
3. <http://professional.ru/Soobschestva/biznes-klub/posledstviya-sanktsij-protiv-rossii/>, 01.02.2015 г.;
4. [http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2014/03/140317\\_eu\\_sanctions\\_russia.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2014/03/140317_eu_sanctions_russia.shtml), 01.02.2015 г.;
5. Пешкова, Г. Ю., Основы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие, Санкт-Петербург, изд-во СПб-ГУАП, 2005, 126 с.;
6. Указ о применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации от 06 августа 2014 года;
7. <http://top.rbc.ru/politics/06/08/2014/941409.shtml>, 01.02.2015 г.;
8. <http://government.ru/media/files/41d4f8cdfeeb731522d2.pdf>, 06.02.2015 г.;
9. <http://tass.ru/ekonomika/1367515>, 06.02.2015 г.;
10. gks.ru — Госкомстат России;
11. Customs.ru — ФТС России;
12. <http://expert.ru/2014/08/8/evropa-schitaet-ubyitki/>, 06.02.2015 г.;
13. <http://www.vedomosti.ru/politics/news/32013971/soyuz-lomitsya-ot-edu>, 06.02.2015 г.;
14. <http://ria.ru/world/20150202/1045504420.html>, 06.02.2015 г.;
15. <http://www.russianskz.info/lentanews/6353-belorussiya-predlagaet-soprovozhdat-do-kazahstana-sankcionnuyu-produkciyu.html>, 23.02.2015 г.;
16. [http://radiovesti.ru/article/show/article\\_id/155020](http://radiovesti.ru/article/show/article_id/155020), 23.02.2015 г.;
17. Рехетин, М., Менять грузопотоки?, Транспорт и логистика, 2014, декабрь, стр. 10–11;
18. Зотин, А., Рублевый занавес, Коммерсант Деньги, 2014, август, стр. 13–16;
19. [http://24smi.org/article/22123-pravitelstvo-rf-opublikovalo-perechen\\_spect.html](http://24smi.org/article/22123-pravitelstvo-rf-opublikovalo-perechen_spect.html).

## **Сбалансированность страхового портфеля: действующая практика и направления совершенствования**

Потапов Сергей Валентинович, кандидат экономических наук, доцент;

Соколова Мария Алексеевна, студент

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

В условиях циклического развития экономики, становления рынка финансовых услуг, наступления природных и техногенных катастроф, рынок страховых услуг является важным звеном финансовой системы страны, которая обеспечивает страховой защитой физических и юридических лиц от рискованных обстоятельств. Для обеспечения возможности выполнять страховые обязательства, страховые компании должны быть финансово устойчивыми. В связи с этим на первый план выходит формирование сбалансированного страхового портфеля.

Согласно мнению Н. М. Яшиной, «Страховой портфель — это стоимость страховых рисков, принятых на страхование с набором определенных финансовых инструментов, обеспечивающих финансовую устойчивость страховой организации, на принципах эквивалентности, сбалансированности и эффективности» [3].

В условиях стагнации на страховом рынке и кризиса во всех отраслях отечественной экономики выделяют ряд процессов на страховом рынке, оказывающих негативное воздействие на сбалансированность страхового портфеля.

Так значительную роль в формировании сбалансированного страхового портфеля играют величина и структура страхового портфеля, но в большинстве случаев они не оптимальны. Основной проблемой в данном случае является высокая доля транспортного страхования (ОСАГО, КАСКО) в общем объеме страхового портфеля отечественных страховых компаний.

Необоснованное снижение тарифов на страховые продукты, нацеленное на привлечение новых клиентов и увеличение страхового портфеля, негативно влияет на сбалансированность страхового портфеля. В итоге проводимая тарифная политика страховой компании повышает уровень риска. Это происходит, потому что понижение страховых тарифов не всегда достигает поставленной цели — увеличению количества договоров, так как на данный процесс влияет еще ряд факторов (деловая репутация страховщика, широкий ассортимент предлагаемых страховых продуктов, пакет страхуемых рисков, величина агентской сети компании и др.).

Еще одним негативно влияющим фактором является неплатежеспособный спрос на страховые продукты

со стороны населения. Иными словами основная масса населения не может позволить себе страхование из-за недостаточного уровня доходов. Поэтому, в отличие от обязательного ОСАГО — добровольное КАСКО страхует только 10% автовладельцев, в отличие от европейских стран, где достигается значение 18–20%.

В течение ряда последних лет состав продуктов страхового портфеля оставался относительно стабильным. На рисунке 1 представлен усредненный портфель страховых премий страховщиков Российской Федерации за период с 2011 год по 2013 года [4].

Лидирующие позиции в структуре страховых премий занимает автострахование, так в 2013 году данный показатель составил 38,26%, в 2012 году — 39,12%, в 2011 году — 40,35% от общего объема собранных премий. Вторую и третью позиции занимают страхование имущества (2013 г. — 20%; 2012 г. — 21,98%; 2011 г. — 27,21%) и ДМС (12,70%; 13,43%; 14,62%) соответственно. Главная причина спада объемов страховых премий это макроэкономическая ситуация в РФ, связанная с падением доходов населения, ослаблением рубля на международной арене.

Структура общего портфеля страховых премий по Российской Федерации существенно отличается от структуры аналогичного портфеля европейских стран. Так в Европе лидирующее положение по сборам занимает страхование жизни, в 2006 году данный показатель составил 61,9%

от общего страхового портфеля [2]. В России же по данным 2011–2013 годов доля страхования жизни не превышает 10%. Подобное отличие связано с рядом факторов: отсутствие налоговых стимулов для долгосрочного страхования жизни и накопительного страхования; высокая ставка по срочным банковским депозитам; недостаточное количество квалифицированных продавцов страховых продуктов; страховая безграмотность населения; политические и экономические риски.

Вторым отличием отечественного портфеля страховых премий от европейского — имущественное страхование. Данный показатель в Российском страховом портфеле занимает не менее 20% от общей доли, а в странах Европы не более 8%. Подобное отличие связано с тем, что в Российской Федерации страхование имущества изначально было приоритетным направлением развития страхования, в то время как в Европейских странах развивалось личное страхование.

В настоящее время на Россию наложены санкции со стороны многих стран мира, вызванные ситуацией на Украине. Страховой рынок как «лакмусовая бумажка» экономики отражает слабые стороны, на которые в первую очередь влияют введенные санкции. Поэтому в страховании так важно формирование сбалансированного страхового портфеля (как основы обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций). Решение поставленной задачи должно иметь

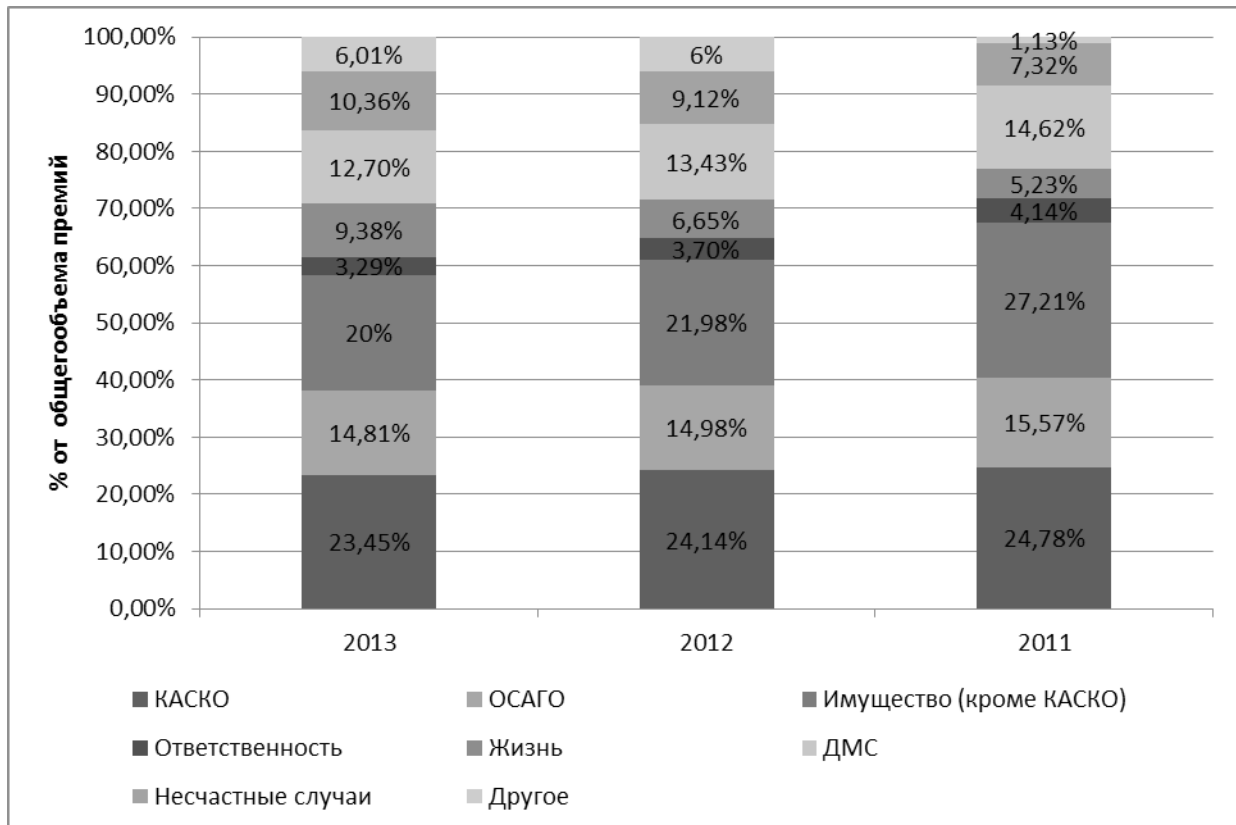


Рис. 1. Структура страховых премий РФ за 2011–2013 гг.

комплексный характер, включающий в себя следующие пути решения.

Для успешного функционирования страховой компании с высокой долей транспортного страхования в общем объеме страхового портфеля необходимо применение грамотного андеррайтинга. Четкая, слаженная работа блока андеррайтинга особенно важна в условиях общего падения объемов продаж и роста убыточности.

С 1 июля 2014 года вступила в силу последняя версия закона «О кредитных историях», позволяющая получить страховщикам кредитный отчет по клиенту, с условием, что клиент дает на этот запрос согласие [5]. Особенно полезны кредитные отчеты при андеррайтинге, а также при урегулировании убытков и в борьбе с мошенничеством. Проверка клиентов через бюро кредитных историй будет способствовать формированию качественного страхового портфеля, который зависит от привлекаемых страхователей. Данные сведения в первую очередь используются при страховании машины по каско. Международная статистика отражает прямую связь между ответственным исполнением кредитных обязательств и аккуратным владением автомобилем. Для андеррайтинга страховые компании анализируют информацию о платежах и просрочках из кредитных историй клиентов, которая по международной статистике коррелирует с убыточностью, что позволяет корректировать индивидуальные страховые тарифы.

Низкий уровень страховой грамотности населения остается с момента образования страхового рынка России. Что является еще одним негативно влияющим фактором на сбалансированность страхового портфеля. В результате страховой неграмотности в портфеле страховщика преобладают ОСАГО, КАСКО, имущественное страхование и страхование ответственности. Для решения данной проблемы маркетинговые подразделения страховых компаний сотрудничают со средствами массовой информации и государственными органами власти. Так, к примеру, Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 года была утверждена Стратегия развития страховой деятельности до 2020 года, в разработке которой принимала участие Ассоциация Страховщиков Жизни (АСЖ). Принятие данного документа непосредственно затронет те виды страховой деятельности, которые социально значимы, но в достаточной мере не развиты в настоящее время и занимают малую долю в страховых портфелях.

В результате маркетинговых исследований страховых компаний выяснили, что для клиентов более предпочтительными являются коробочные продукты, рассчитанные на массовый сегмент и предусматривающие стандартные условия страхования для типовых объектов, которые можно приобрести в режиме «online». Практика пока-

зывает, что в ряде случаев страховые продукты достаточно сложны для покупки напрямую (например, непосредственно через Интернет) и требуется консультация специалиста, чтобы уточнить все особенности покрытия и подобрать оптимальный вариант. Возможно, именно накопительные и инвестиционные программы послужат импульсом к увеличению числа потребителей страховых продуктов и углублению диверсификации страхового портфеля в целом.

Объединение страховой и банковской структуры различными методами — общая тенденция и для мировой экономики, и для России. А пока же основным источником продажи страховых продуктов является развитая агентская сеть. Политика кадров страховой компании заключается в подборе высококвалифицированного персонала, в срок и качественно выполняющего свои обязанности. Формально страховой портфель компании состоит из агентских страховых портфелей, и его устойчивость напрямую зависит от заключенных договоров каждым страховым агентом.

Для достижения эффекта выравнивания страховых сумм в практике страхования используется перестрахование, таким образом, соблюдается принцип однородности. Российские страховщики почти 80% всех рисков размещают за рубежом, так как российская перестраховочная емкость невелика — не более 4 млрд. руб. В 2013 году объем премии, переданной в перестрахование в зарубежные компании, составил 83 млрд. руб. В настоящее время страховые компании говорят о трудностях при размещении крупных рисков за рубежом, связанных с введением санкций против России [1].

Если санкции вводятся в отношении страховщика, передающего риск в перестрахование, это моментально означает, что действие перестраховочного договора прекращается. Если имели место убытки по ранее происшедшим случаям и выплаты по ним еще не были произведены, то оплата убытка возможна только после отмены санкций. Потому что платежи в интересах лица, в отношении которого введены санкции, невозможны.

В условиях ухудшения ситуации с санкциями российские страховщики начали изучать альтернативные рынки. Это, прежде всего Китай, Индия, Ближний Восток, Япония и Корея. Впрочем, изучение потенциальных возможностей новых партнеров показывает, что они не обладают достаточной емкостью или не стремятся развивать отношения с Россией. Размещение рисков, например, в Гонконге сейчас затруднительно, так как у России нет стратегических договоренностей с Китаем. В краткосрочной перспективе рассчитывать на существенный эффект от каких-то альтернативных рынков не следует. Только в случае, если Россия заключит какое-либо соглашение о партнерстве.

#### Литература:

1. Каверина Мария. Риск без подстраховки.: журнал «Коммерсантъ Деньги» №36 от 15.09.2014, стр. 58.

2. Косенко, М. Российский и европейский портфели страховых премий [Электронный ресурс]. — 2008. — URL: [http://www.ininfo.ru/mag/2008/2008-01\(02\)/2008-01\(02\)-012.html](http://www.ininfo.ru/mag/2008/2008-01(02)/2008-01(02)-012.html)
3. Яшина, Н. М. Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации: теория, методология и практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2007. с. 20.
4. «Страхование сегодня»: [страховой портал] — URL: <http://www.insur-info.ru/>(дата обращения: 30.03.2015)
5. Национальный союз страховщиков ответственности: [сайт] — URL: <http://www.nssu.ru/>(дата обращения: 30.03.2015)

## Some problems of innovative-investment strategy of the development of regions of Uzbekistan

Rakhmonov Akhrorjon Ahmadjon ugli, GMBA Global Master of Business Administration  
Keimyung University (Daegu, South Korea)

*В работе проведен системный анализ инновационного потенциала субъектов предпринимательства в разрезе регионов Республики Узбекистан. Предложены меры по совершенствованию инновационно-инвестиционной стратегии развития регионов.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационный процесс, региональный инновационный потенциал, стратегия инноваций.

*We conducted a systematic analysis of the innovation capacity of businesses across the regions of the Republic of Uzbekistan. The measures to improve innovation and investment strategy for regional development were suggested.*

**Keywords:** innovation, innovation process, the regional innovation potential, innovation strategy.

During the process of globalization, the most important indicator characterizing the degree of implementation of high technologies, considered the proportion of high-tech products in industrial production. The main producers of such products in 2014 were the United States, Japan, Germany and Israel. Production of high-tech products is growing at the highest rates in Germany. They achieved the greatest magnitude of the value created by science-intensive industries in GDP — more than 12% (in Japan — 11%, USA — 9%). World trends show a gradual formation of a new model of a market economy based on permanently implementing innovations and commercialize the achievements of scientific and technological progress. In Uzbekistan, gradually continue the process of market-transformational changes aimed not on demolition of command-administrative system, but on the «fine-tuning» formed institutions of a market economy. The key priorities of today, in our opinion, is the profound structural changes, ensuring dynamic and balanced development, modernization and diversification of the leading sectors of the economy, the formation and intensification of investment and business climate, development of high-tech, competitive products with high added value, strengthening the export position. Innovative modernization of the regional economy is a practical implementation of the new model «economy based on knowledge», intended to increase the integration of science, education and industry, the complexity of human interaction in the research and production process, the ac-

quisition by investments and innovation orientations, etc. It is estimated by the State Statistics Committee that the number of small innovative enterprises is about five hundred. The portion from the sale of innovative products, outside the country in the total volume of goods sold by small enterprises, enterprises produced by small innovative enterprises exceeds 20%. Among the most active regions highlighted Fergana region, which accounts for about 40% of the number of active small innovative enterprises, Andijan region — 10%, Karakalpakstan — 8%, Surkhandarya and Tashkent city 7%. But there are regions in which the small innovative enterprises are absent or in small quantities, Namangan, Samarkand, Khorezm and other areas.

Our studies have shown that the innovative potential of multiscale subjects of entrepreneurial activity includes the expected or already mobilized resources and institutional mechanisms to achieve this goal in the field of knowledge-intensive production processes, new products, or derivatives thereof, as well as new services. This is kind of «measure of readiness» of the organization of performing the innovation tasks. The innovative potential of the enterprise with a certain degree of conditionality can characterize the level of diversification of production — for its new kinds of industrial and economic activity.

Consideration of the region as an integrated system, functional and significant elements of which are multi-scale entrepreneurial business structures will allow determining the direction of the impact of these structures on its devel-

opment and functioning as a whole. In so doing, mutual influence of region and business structures that operate in this territory, it seems obvious. Mutual benefit appears if certain business structures — small, big business as an element of «region» will carry out its activities, focusing on the goals of the system, given its involvement in the socio — economic problems in the region. In our opinion, in the framework of improving the mechanism of innovation is necessary to: promote the development of outsourcing, in particular, the organization of small-scale production of components of large enterprises in small and medium-sized settlements of the region; contribute to business combinations for the organization of promising industries; contribute to the development of leasing of industrial equipment; promote the development of R & D; improve the system of patenting and obtaining author's rights.

The level of innovation of the regional economy increases with the predominant focus within enterprises capable of maximizing utility in the long term. In this case, the effective implementation of innovative investment strategy is only possible through the active involvement of government entities at the regional level, providing institutional support to enterprises, consciously assuming an increased risk of innovation. Innovation and investment strategy in the region is based on the complementary interaction of four basic institutions (venture capital, leasing, tax, insurance). The basis of the system of institutional mechanisms to ensure the investment of regional development, is business venture, generating and stimulating innovative activity of the subjects and agents of management. Promotional activity has a high degree of uncertainty and risk, which implies its complement with insurance and tax institutions, minimizing and stimulating such activity at the regional level. Leasing institutions are the final link in providing small businesses additional financial possibilities of using innovative technologies. In our opinion, this is why innovation and investment strategy for the region should be aimed at manufacturers with a higher level of production and economic and commercial flexibility.

Effective development of this type of manufacturers will allow, on the one hand, to develop the business itself as

much as possible, to increase its competitiveness, employment, standard of living of workers, and, on the other hand, feel the real effect of the investment. The proposed system is expected to have four basic elements, each of which works in close conjunction with other elements. The basis for the functioning of the system is a business venture, which is an innovative type of enterprise that implements the results of their research into the industry. This type of business, potentially capable of producing relatively high profits, is also highly risky. Therefore, the system is proposed to include the insurance mechanism. This mechanism could be organized with the direct participation of regional authorities, which, at first, could organize regional insurance companies engaged in insurance of innovation. The system is complemented by a tax mechanism, also organized at the regional level. There are several fundamental features of tax optimization of innovative projects, including a temporary abolition of taxes on enterprises engaged in innovation, suspension of taxes on the financial results of innovative projects, or conversion of tax deductions for insurance premiums. The last element of fully integrated insurance and tax mechanism will create the financial basis for insurance support of innovative projects. Finally, the fourth mechanism acts as the leasing mechanism that will allow for more active development of innovative technologies, purchasing some of them under leasing schemes.

In summary, importance of an integrated and coordinated implementation of measures to improve the innovation system at the regional level should be noted. The formation of the national innovation system through the use of levers of state power should not preclude initiatives of regional administrations capable of organizing innovative development taking into account the economic, social, cultural and historical features and capabilities of each region.

The author expresses his sincere gratitude to the PhD, professor of the Russian Academy of Natural Sciences, Associate Professor of «Economics» Fergana Polytechnic Institute (Uzbekistan) *Kurpayanidi Konstantin* for help, valuable advice and constant interest in this work.

#### References:

1. Abdullayev A.M., Kurpayanidi K.I. Role of innovation component in entrepreneurship // Economic revival of Russia. — 2012. — V. 2.
2. Alimov R., Vapaeva G. Organizational and legal aspects of scientific, technological and innovative development of Uzbekistan in the era of globalization // Perspectives of Innovations, Economics and Business, PIEB. — 2009. — №. 2.
3. Babosov Ye.M. Formation and functioning of the national innovation system. — Economic and Social Changes: Facts, Trends and Forecast, 2012, no. 5 (23).
4. Baturina B. Support of the development of small innovation business.// Market, money and credit. 2012. — №1.
5. Emeljanov Yu.S. Public-private partnership in the innovative development of Russia's Economy. Dr. econ. sci. diss. [Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v innovacionnom razvitii jekonomiki Rossii. Diss. dokt. ekon. nauk]. Moscow, 2012.
6. Goto A. Japan's National Innovation System: Current Status and Problems. Oxford Review of Economic Policy. 2000. 16 (2).

7. Lundvall B.-A., Gregersen B., Johnson B., Lorenz E. Innovation Systems and Economic Development. Available at: [www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-514-Lundvall-Gregersen-Johnson-Lorenz-What-do-we-know-about-building-sustainable-national-r.pdf](http://www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-514-Lundvall-Gregersen-Johnson-Lorenz-What-do-we-know-about-building-sustainable-national-r.pdf)
8. Margianti E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. // Monograph. Indonesia, Jakarta, Guandarma Publisher ISBN 978–602–9438–41–3, 220 p.
9. Metcalfe S. The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives, in P. Stoneman (ed.), Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, Blackwell Publishers, Oxford (UK)/Cambridge (US), 1995.
10. The concept of innovative development of the Republic of Uzbekistan for 2012–2020. UNDP project «Support to Innovation Policy and Technology Transfer», 2012.
11. Patel P. and Pavitt K. The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems. STI Review, No. 14. Paris, OECD, 1994.

## Институт упрощенной идентификации как элемент риск-ориентированного подхода при проведении идентификации физических лиц

Селезнева Мария Михайловна, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В октябре 2013 года были завершены процедуры по третьему раунду взаимной оценки соответствия национальных систем по противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) международным стандартам, которая проводилась экспертами Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), Комитета экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия легализации преступных доходов (МАНИВЭЛ) и Евразийской группы по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ). Россия была оценена как государство, достойное снятия со стандартного мониторинга и перевода на облегченный (двухгодичный). В феврале 2014 года были приняты новые методологии оценки национальных антиотмывочных систем, которые значительно отличаются от той технологии, которая была принята в третьем раунде. В третьем раунде оценивались вопросы технического соответствия, то есть соответствия законодательной базы и институтов; оценка эффективности проводилась факультативно. Новая методология оценки в значительной мере меняет приоритеты: вопросы технического соответствия все также остаются важными, однако главную роль играет оценка эффективности национальной системы.

На первом месте в рекомендациях ФАТФ стоит риск-ориентированный подход [6] — эффективное выявление рисков отмывания преступных доходов и финансирования терроризма на базе политики, разрабатываемой государственными органами, которая в свою очередь формируется в результате проведения национальной оценки рисков и перераспределения ресурсов — государственных, ведомственных, ресурсов коммерческих организаций, осу-

ществляющих выявление рисков своих клиентов. На основе этого подхода и будет оцениваться, насколько та или иная страна соответствует рекомендациям ФАТФ.

В действующем российском законодательстве на данный момент уже реализованы некоторые элементы риск-ориентированного подхода при проведении идентификации физических лиц. Так, например, Федеральным законом от 05.05.2014 № 110-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» по сути был закреплен институт упрощенной идентификации.

Однако стоит отметить, что само понятие упрощенной идентификации было введено еще в 2006 году в Положении Банка России от 19 августа 2004 г. № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Тогда Банк России наделил кредитные организации правом осуществлять упрощенную идентификацию физических лиц при осуществлении ими определенных операций. Упрощенная идентификация предусматривала возможность не фиксировать кредитными организациями всех сведений о клиенте, которые необходимы для обычной идентификации (фамилия, имя, отчество; дата и место рождения; гражданство; серия и номер документа, удостоверяющего личность, дата выдачи документа, наименование выдавшего документ органа и код подразделения; адрес места жительства (регистрации) или места пребывания; ИНН; номера контактных телефонов [2]).

— Упрощенная идентификация при осуществлении переводов без открытия банковского счета могла прово-



даться путем фиксирования только фамилии, имени, отчества клиента и реквизитов документа, удостоверяющего личность.

— Упрощенная идентификация при операциях с наличной иностранной валютой и чеками в валюте могла проводиться на основании водительского удостоверения.

Можно выделить ряд недостатков того механизма, который был предложен регулятором в Положении №262-П. Во-первых, что касается самих клиентов, то для них идентификация упрощенной не была, поскольку клиенту по сути все равно, какое количество сведений фиксирует операционист, если ему в любом случае необходимо прийти в офис с паспортом или водительским удостоверением. Во-вторых, применение данного Положения отягощалось тем, что в Федеральном законе от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», который является профильным в антиотмывочном законодательстве, об упрощенной идентификации ничего не говорилось. Кроме того, когда в законодательстве появился термин «электронные денежные средства» (ЭДС), стало непонятно, насколько правомерно осуществлять упрощенную идентификацию при предоставлении клиенту электронного средства платежа (ЭСП) для осуществления перевода ЭДС, так как по сути перевод ЭДС — перевод без открытия банковского счета, но законодательно это урегулировано не было.

Принятый в мае 2014 года Федеральный закон №110-ФЗ впервые на федеральном уровне закрепил понятие упрощенной идентификации, а также установил случаи, в которых она применяется и закрепил процедуры. Таким образом, было установлено, что упрощенной идентификации подлежат только клиенты — физические лица (упрощенная идентификация в отношении юридических лиц неприменима), которые совершают переводы денежных средств без открытия банковского счета, в том числе ЭДС, а также при предоставлении ЭСП. В случае если операция классифицируется как операция, подлежащая обязательному контролю, или есть подозрение, что клиентом проводится отмывание преступных доходов, или данный клиент причастен к экстремизму и терроризму, или возникает подозрение в недостоверности предоставленных сведений, то проводится полная идентификация.

Федеральным законом №110-ФЗ предусмотрены следующие способы упрощенной идентификации:

1. Клиент присутствует лично и предоставляет оригиналы документов и (или) их копии, заверенные надлежащим образом.

В данном случае кредитная организация имеет право заполнить только фамилию, имя, отчество клиента — физического лица; серию и номер документа, удостоверяющего личность. Такая процедура проще, чем процедура, описанная в Положении №262-П, поскольку не требует от сотрудника кредитной организации, осуществляющего идентификацию, фиксировать дату выдачи доку-

мента, удостоверяющего личность, наименование органа, выдавшего этот документ и код подразделения. Таким образом, не только сокращаются временные затраты на ввод информации, но и вероятность допустить опечатку или ошибку сводится к минимуму.

2. Клиент предоставляет сведения удаленно.

В данном случае подразумевается передача клиентом следующих документов в удаленном режиме: фамилия, имя, отчество; серия и номер документа, удостоверяющего личность; номер мобильного телефона и дополнительный идентификатор (СНИЛС либо ИНН, либо номер медицинской страховки). Таким образом, по ФИО осуществляется сличение со списком граждан, причастных к экстремистской и террористической деятельности, а также сверка с государственными базами данных; серия и номер документа, удостоверяющего личность (паспорт) позволяет проверить действительность документа через Федеральную миграционную службу; дополнительный идентификатор используется для дополнительной проверки клиента по базам профильных государственных органов (ПФР, ФНС, ФОМС) (таким образом, если злоумышленник узнал только серию и номер паспорта физического лица, от имени которого хотел пройти упрощенную идентификацию, то осуществить это будет невозможно); номер мобильного телефона необходим для того, чтобы банк выслал на него пароль клиент должен будет подтвердить для идентификации. По завершении процедуры упрощенной идентификации хранить сведения о клиенте, полученные из профильных госорганов запрещено.

3. Клиент проходит авторизацию через единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА). Авторизация возможна с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи (ЭП) или простой ЭП в случае, если она была выдана в личном присутствии.

Принятие данного федерального закона — несомненный шаг вперед на пути к риск-ориентированному подходу. Однако в применении на практике остаются некоторые сложности. Так, Положение №262-П и Федеральный закон №110-ФЗ содержат противоречия в самом механизме упрощенной идентификации, а также в части операций, при которых допускается проведение упрощенной идентификации: например, операции с наличной иностранной валютой, указанные в Положении и не указанные в Законе. Стоит, однако, отметить, что в части операций с наличной иностранной валютой и чеками Банком России дается пояснение в Информационном письме от 22.07.2014 №24: Центробанк полагает, что данные операции не противоречат изложенному в Федеральном законе №110-ФЗ, и в отношении клиентов, осуществляющих данные операции, применение упрощенной идентификации законно. Про процедуру же уточнений нет, но косвенно предполагается, что осуществляться упрощенная идентификация должна на основе механизма, изложенного в Законе. В дальнейшем список операций может быть расширен, но в ближайшее время это представляется маловероятным.

Кроме того, говоря о риск-ориентированном подходе, предполагается градация рисков по определенным уровням. Законодательно такая градация пока не закреплена, но, как правило, на практике кредитными организациями выделяется три группы [4, с. 8]: операции высокого уровня риска (операции, подлежащие обязательному контролю согласно Федеральному закону № 115-ФЗ), обычного и низкого (операции, когда идентификация не проводится) уровней. В категорию операций с обычным уровнем риска с введением института упрощенной идентификации попадают и операции, по которым может проводиться упрощенная идентификация, поэтому целесообразно выделить еще одну — четвертую — группу риска, в которую будут отнесены исключительно операции, по которым может проводиться упрощенная идентификация.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Пересмотренная ФАТФ новая методология оценки национальных систем по ПОД/ФТ ставит перед Россией новые задачи. В рамках соответствия институтов и законода-

тельства были продемонстрированы высокие результаты, теперь важно обеспечить эффективную работу национальной системы. Первой и главной рекомендацией ФАТФ является риск-ориентированный подход. В данной статье были рассмотрены некоторые элементы риск-ориентированного подхода при проведении идентификации физических лиц. Была проделана большая работа по введению института упрощенной идентификации, и это большой шаг вперед, но необходимо в ближайшее время решить ряд проблем, с которыми сталкиваются кредитные организации в связи с нововведением. Большинство из них носят технический характер и их устранение будет возможно после ревизии текста Федерального закона № 115-ФЗ. Также не уходит вопрос и о дальнейшей модернизации института упрощенной идентификации: во-первых, это введение новых операций; во-вторых, закрепление четырех уровней риска с выделением операций, по которым может проводиться упрощенная идентификация, в отдельную группу.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 05.05.2014 № 110-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=162595>
2. Положение Банка России от 19 августа 2004 г. № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=63278;div=LAW;noRef=1;dst=100043;rnd=0.4578471234999597>
3. В Париже прошло пленарное заседание ФАТФ. 17.02.2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fedsfm.ru/releases/972>
4. В.Л. Достов, А.В. Емелин. Совершенствование законодательства о ПОД/ФТ в части упрощенной идентификации клиентов // Деньги и кредит. — 2014. — № 7. — с. 7–10.
5. В.Л. Достов, П.М. Шуст. Упрощенная идентификация клиентов: сложности реализации // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. — 2014. — № 5. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.reglament.net/bank/raschet/2014\\_5/get\\_article.htm?id=3551](http://www.reglament.net/bank/raschet/2014_5/get_article.htm?id=3551)
6. Рекомендации ФАТФ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/today/anti\\_legalisation/fatf/press.pdf](http://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/fatf/press.pdf)
7. Россия защитила 6-й отчет о прогрессе нашей страны на пленарном заседании ФАТФ. 16.10.2013 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fedsfm.ru/releases/777>

## Анализ организации бизнеса на основе internet-коммерции (на примере женщин-блогеров)

Смышляева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Internet-коммерция в виде первых попыток электронных продаж появилась примерно после 1992 г. когда, после введения технологии world wide web, Интернет стал доступен обычным пользователям, которые не имели специ-

альных навыков работы в сети. Использование «Всемирной сети» существенно упростилось, и из склада разнотипных файлов она превратилась в достаточно четко структурированное пространство, работать с которым

можно было уже без проблем. В то время появились электронные издания, аналоги газет и журналов, которые стали первыми объектами электронной коммерции. Продавались как сами издания в электронном виде, так и рекламное место, что сразу же открыло новые перспективы продаж.

Долгое время Internet-коммерция заключалась в основном в продаже рекламного места в электронном издании и программного обеспечения, что, конечно, не привлекало широкую аудиторию покупателей. Но с развитием сетевых технологий стали доступны новые сервисы, появились новые формы ресурсов, функциональность которых была уже направлена на осуществление продаж другого типа.

На сегодняшний день Internet-коммерция получила широкое развитие. В сети Internet можно купить практически любую продукцию или услугу. Большинство предприятий имеет свой сайт, который служит в качестве своеобразной визитной карточки компании. На сайте размещается вся необходимая информация о фирме, а также контактные данные и реквизиты, что дает возможность оперативной связи с компетентными сотрудниками. Такой ресурс, являясь рекламным носителем, позиционирует компанию в сети Internet.

Сеть Internet достаточно обширна и содержит огромное количество ресурсов подобной направленности, поэтому, чтобы выделиться среди них, нужно приложить определенные усилия.

Можно сказать, что Internet-коммерция — это своего рода искусство чувствовать потребность покупателя и оперативно ее удовлетворять в полной мере. Искусство интегрирования сложных технических решений, которые упрощают работу сайта, но, тем не менее, не делают его примитивным. Искусство выражения в графической и текстовой форме основной идеи фирмы и ее направленности, отношения к покупателям и многого другого, что сразу же чувствуется по приходу в реальный магазин и должно ощущаться покупателем виртуальным при посещении сайта.

На данный момент Internet-коммерция превратилась из обычной купли-продажи в интересную область деятельности, в которой находят реализацию самые рискованные идеи, приносящие при соответствующей их реализации определенную прибыль.

В настоящее время электронная коммерция быстро развивается и, по статистике, уже более 200 миллионов человек во всем мире регулярно совершают покупки в Internet-магазинах.

Одной из самых быстроразвивающихся областей электронной коммерции является хостинг, т. е. услуги по размещению информации во Всемирной «паутине». Хостинг включает в себя предоставление дискового пространства для размещения web-сайтов на web-серверах, предоставления к ним доступа по каналу связи с определенной пропускной способностью, а также прав администрирования сайта.

Простейшим вариантом электронной торговли являются виртуальные доски объявлений, где продавцы и покупатели просто обмениваются информацией о предлагаемом товаре (например avito.ru).

Интересной формой электронной торговли являются Internet-аукционы. На такие аукционы выставляются самые разные товары: произведения искусства, компьютерная техника, автомобили и т. д.

И, наконец, достаточно распространенной формой электронной торговли, на сегодняшний день, являются Internet-магазины. В российском Internet существуют уже сотни магазинов, в которых можно купить всё: компьютеры и программы, книги и диски, продукты питания и др. Покупатель в Internet-магазине имеет возможность ознакомиться с товаром (внешним видом товара, его техническими характеристиками, внешним видом товара и т. д.), а также его ценой. Выбрав товар, потребитель может сделать непосредственно из Internet заказ на его покупку, в котором указывается форма оплаты, время и место доставки и т. д. Оплата производится либо наличными деньгами после доставки товара, либо по кредитным карточкам [1].

Если проанализировать наполнение блога (сайта), предлагающего ту или иную продукцию в Internet-магазине, то видно, что такое содержание представляет своего рода, «бизнес-модель». Какое из значений этого определения можно отнести к блогам? Например (см. рис. 1):

Таким образом, среди множества существующих бизнес-моделей, создатели своих блогов (сайтов) выбирают именно ту, которая (с помощью определенных маркетинговых решений) позволит охватить широкий сегмент клиентов, и в наиболее короткие сроки начнет приносить прибыль.

Нужно отметить, что именно бурный рост электронного бизнеса и электронной коммерции стали основой для появления Internet-маркетинга (он-лайн маркетинга). Инструменты Internet-маркетинга значительно отличаются от его традиционных инструментов.

К основным преимуществам Internet-маркетинга по сравнению с его офф-лайновыми средствами относятся:

- широчайший охват целевой аудитории (глобализация рынка);
- персонализация взаимодействия с клиентами;
- снижение транзакционных издержек.

На наш взгляд, **Internet-маркетинг** — это комплекс мероприятий по продвижению и продаже на рынке товаров и услуг с помощью сетевых технологий Internet. Для продвижения товаров и услуг в Internet необходимо иметь свой web-сайт (или блог), на котором должна быть представлена различная информация о товарах или услугах и средства, с помощью которых потребитель может разместить и оплатить заказ. В настоящее время Internet-маркетинг — это самостоятельный вид деятельности, который относится к электронному бизнесу. В глобальной

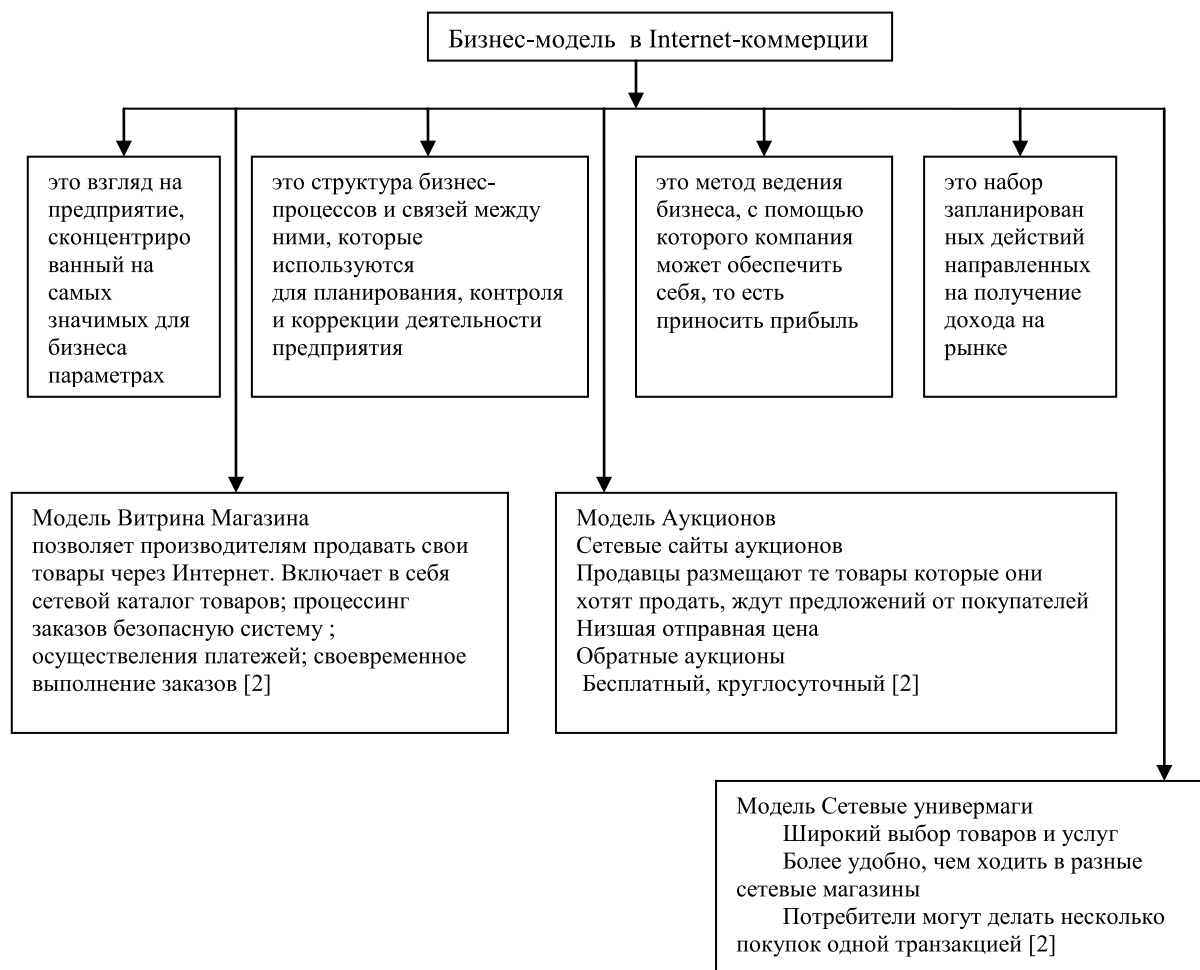


Рис. 1. Систематизация подходов в определении понятия «бизнес-модель» Internet-магазина, размещенного на базе блога (сайта)

сети Internet существует множество сайтов, которые предоставляют маркетинговые услуги (услуги по продвижению сайта в поисковых системах).

И если **основные функции маркетинга**: изучение спроса, ценообразования, рекламы, стимулирования сбыта, сбыта, планирование ассортимента и т.д. Основным направлением Internet-маркетинга является продвижение сайта в поисковых системах. Именно продвижение сайта в поисковых системах является необходимым условием для достижения эффективного взаимодействия с целевой аудиторией или клиентами, так как поисковые системы и тематические каталоги являются основными каналами, по которым целевые посетители попадают на блог (или сайт) (рис. 2).

В настоящее время, многие женщины заинтересованы или в работе со свободным графиком, или во фрилансе, или просто в продаже изделий своего творчества... И так как одним из способов заработка является Internet, с его технологиями, то интерес женской половины «всемирной паутины» обратился к этой возможности.

Далеко не все пользовательницы Internet могут создавать сайты, заниматься их web-дизайном, или платить значительные средства IT-специалистам за создание и об-

служивание такого контента. Но, на сегодняшний день, можно найти платформы, предоставляющие возможность большему числу пользовательниц, создать свой блог по шаблону, бесплатно, и попытаться «монетизировать» его. Таким образом, на этом этапе, главной задачей для многих женщин становится (интуитивно, или на основе знаний маркетинговых приемов) привлечь к своему блогу как можно большее число читателей-потребителей.

Среди блогов, созданных женщинами, и, в основном, для женской аудитории, выделяются как блоги, нацеленные на получение прибыли от посещения их читателями, так и просто блоги, созданные «чтобы выговориться», или «найти вдохновение».

В целом, можно выделить блоги со следующей тематикой:

- о моде и стиле;
- о кулинарии и еде,
- о рецептах; об интерьере и дизайне;
- о похудении, диетах и фитнесе;
- о «красивых картинках», так называемые «копилки идей», «источники вдохновения»;
- рукоделие и продажа своих изделий единичными мастерами (в данном случае мы не рассматри-

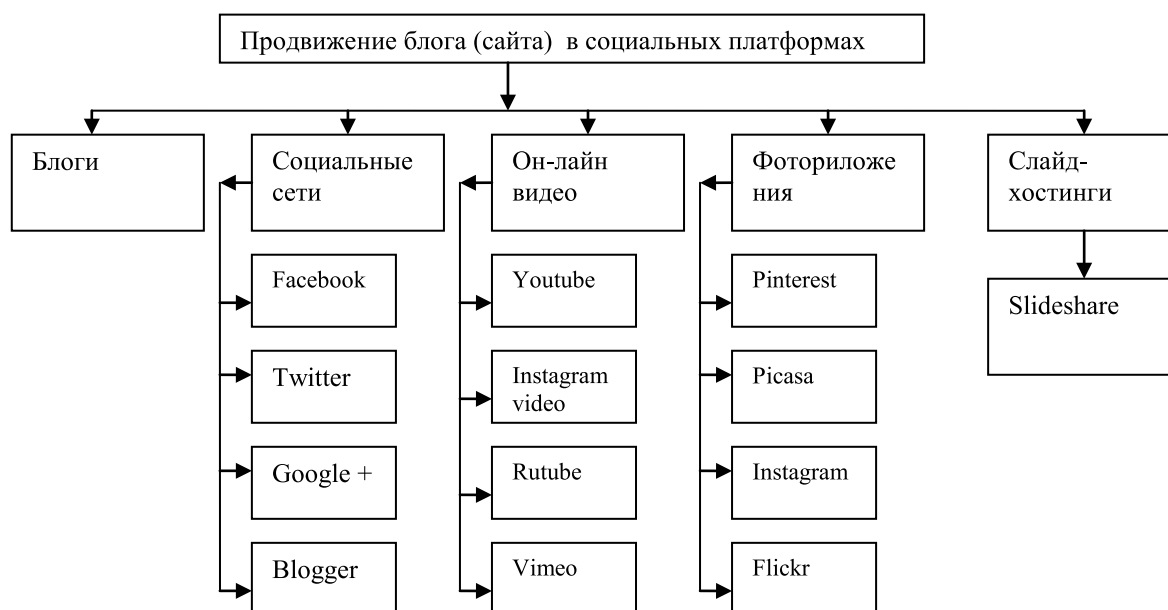


Рис. 2. Способы продвижения блога (или сайта) в социальных сетях

ваем такие крупные платформы как «Ярмарка мастеров», или «Осинка» и т.д., нацеленные на массовое размещение продавцов)

— обучение чему-либо: от рисования и мастер-классов на любые темы, до продажи своих изделий или ведению блогов;

— вебинары различной тематики.

Можно сделать вывод, что большинство пользователей, особенно создающих свои блоги на бесплатных платформах, в основном «интуитивно» строят свои «он-лайн» магазины. Это несомненно приносит определенную прибыль, однако не в том объеме, как если бы были осуществлены затраты на покупку своего домена, затраты на web-дизайн и т.д.

Проанализируем структуру некоторых из популярных блогов, созданных женщинами, чтобы выявить основные моменты, на которых сосредоточены из создатели, с целью получения прибыли.

Несколько иное наполнение у сайта [valimizofisa.su](http://valimizofisa.su). Создательницы сайта позиционируют свое «детище» как «Тренинг-центр», нацеленный на раскрытие возможностей у читателей для самостоятельного (или дополнительного) заработка.

Еще одним примером удачной реализации своих творческих и бизнес планов являются идеи Екатерины Никиотиной. Сопровождая свою профессиональную деятельность с помощью возможностей сети Internet, она смогла связать все свои задумки в единый конгломерат, где каждая составляющая помогает успешно функционировать другой. Это и собственный сайт [www.ukatephoto.com](http://www.ukatephoto.com), и сайт, «на котором туристы и фотографы могут найти друга в разных городах мира» [www.fotourism.com](http://www.fotourism.com), и сайт русскоязычных жителей Лондона [www.russianguap.com](http://www.russianguap.com).

Понятно, что одним из самых перспективных направлений в плане раскрутки выступает продвижение блогов.

В особенности, если речь идет об ориентации на женскую аудиторию, где все ещё остается очень много незанятых перспективных ниш и направлений. Так, если с тематикой, например, выпечки пробиться в ТОП выдачи или быстро завоевать популярность аудитории довольно проблематично, то с некоторыми другими темами (не обязательно женскими, но «блоговой» направленности) все может быть очень успешно.

Почему блоги женской тематики или он-лайн магазины, ориентированные на женщин, особенно перспективны?

Можно предположить, что основные причины продвигать сайт или блог женской тематики кроются в специфике потенциальных посетителей. Женская аудитория является:

— любознательной;

— спонтанной (покупателем может стать человек, который 5–10 минут назад вообще ничего не знал о предлагаемом товаре или совсем в нем не нуждался);

— предпочитает широкий выбор тем, начиная от общих — мода, стиль, кулинария, диета и заканчивая женскими книгами, сериалами, уникальными способами вязания или шитья, продвинутыми видами йоги и т.д.;

— большинство владельцев женских сайтов или блогов занимаются им для души, то есть слабо разбираются в Search Engines Optimization (SEO), IT-технологиях и других моментах, которые могут помочь при раскрутке.

Основа раскрутки блога или сайта женской темы — это акцент на средне- и низкочастотные запросы. Именно по ним можно эффективно приводить на веб-ресурс не просто новую аудиторию, а потенциальных клиентов и покупателей (что особенно актуально для интернет-магазинов, ориентированных на представительниц прекрасного пола). Такой подход обеспечивает:

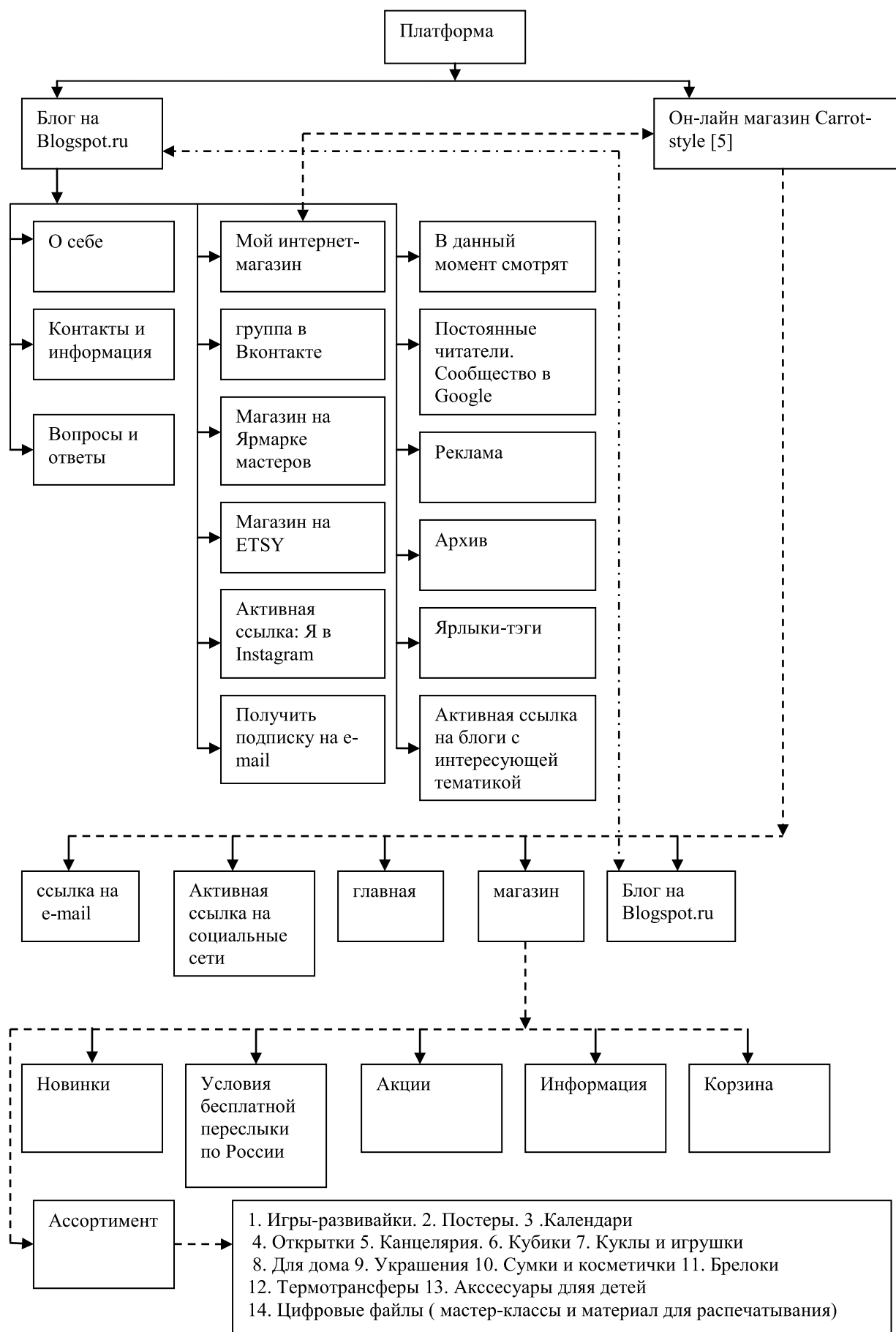


Рис. 3. Бизнес-модель блога «Carrotstyle». Концепция сайта

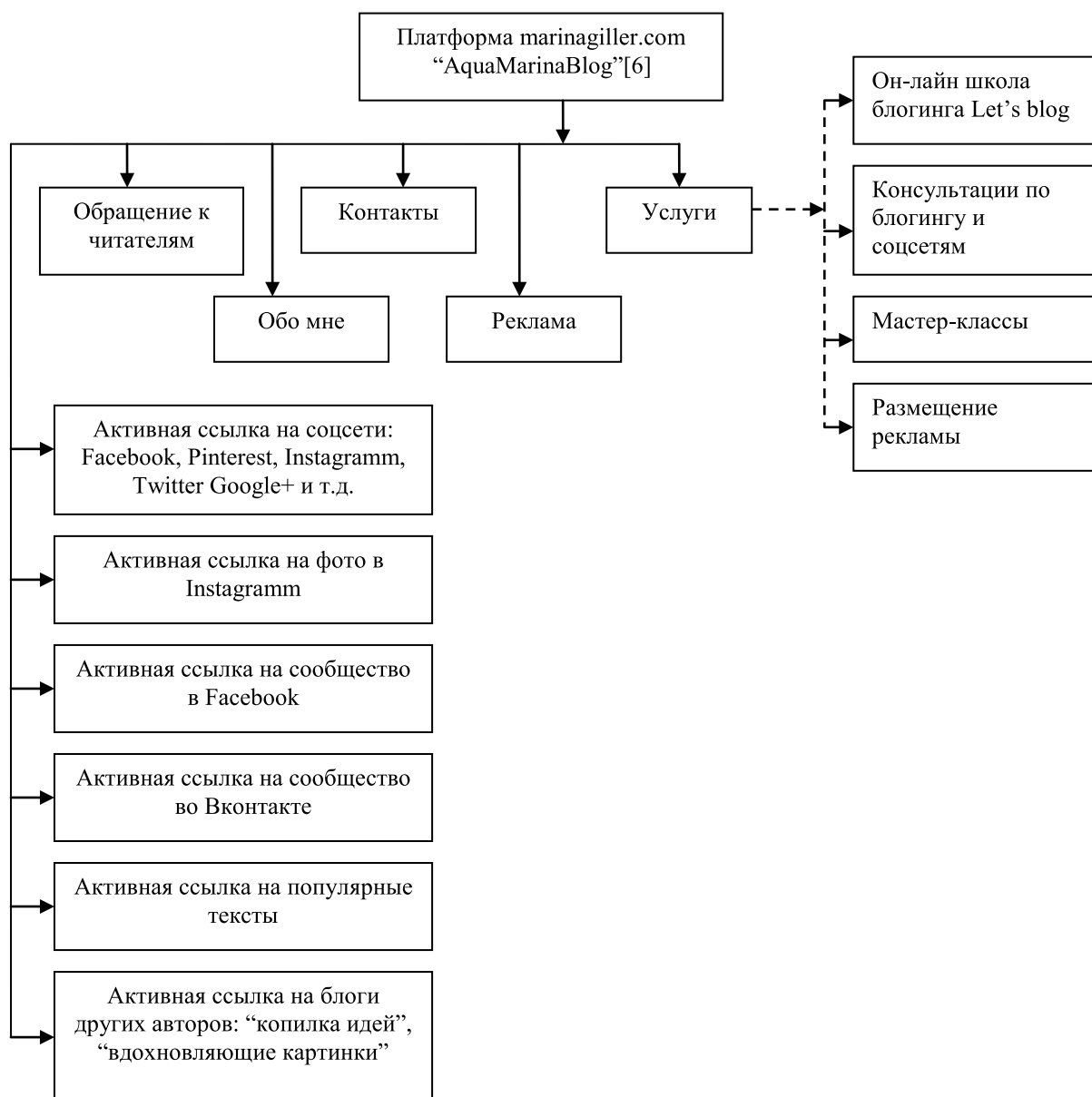


Рис. 4. Бизнес-модель блога «AquaMarinaBlog». Концепция сайта

— экономию средств (выйти в ТОП по средне- и низкочастотным ключам намного дешевле, чем по высокочастотным запросам);

— быстрые результаты (сроки продвижения сайтов женской тематики начинаются от 2–3 месяцев);

— рост не только количественных, но и качественных показателей (в том числе конверсии продаж, подписок на материалы и так далее).

Другие важные моменты продвижения блога (или сайта) [3]:

— повышенное внимание социальным сетям, где женская аудитория проводит очень много времени;

— проведение акций, предложение бонусов и скидок. Ни в какой другой тематике, как в женской работают даже самые банальные маркетинговые ходы с подарками, бонусными покупками, акциями 1+1=3 и т.д.;

— индивидуальный подход к аудитории. Каждая пред-

ставительница прекрасного пола хочет быть особенной и уникальной, именно это ваш веб-ресурс и должен ей дать!

Выделяют еще несколько инструментов Internet-маркетинга: контекстная реклама; медийная реклама; — SMO, SMM; вирусный маркетинг; рассылки

Рассмотрим их преимущества и недостатки:

Преимущества контекстной рекламы — обращение напрямую к целевой аудитории, мгновенная видимость в поисковой выдаче, нет обязательного условия оптимизации сайта под поисковые системы, есть возможности управления рекламной кампанией и бюджета — бюджет определяет сам клиент. Однако есть и недостатки — низкая кликабельность рекламных объявлений (зависит от тематики сайта), есть присутствие эффекта навязчивости, нет фиксированной стоимости показа объявлений — действует аукционная система, бюджет гораздо выше, чем в поисковой оптимизации.

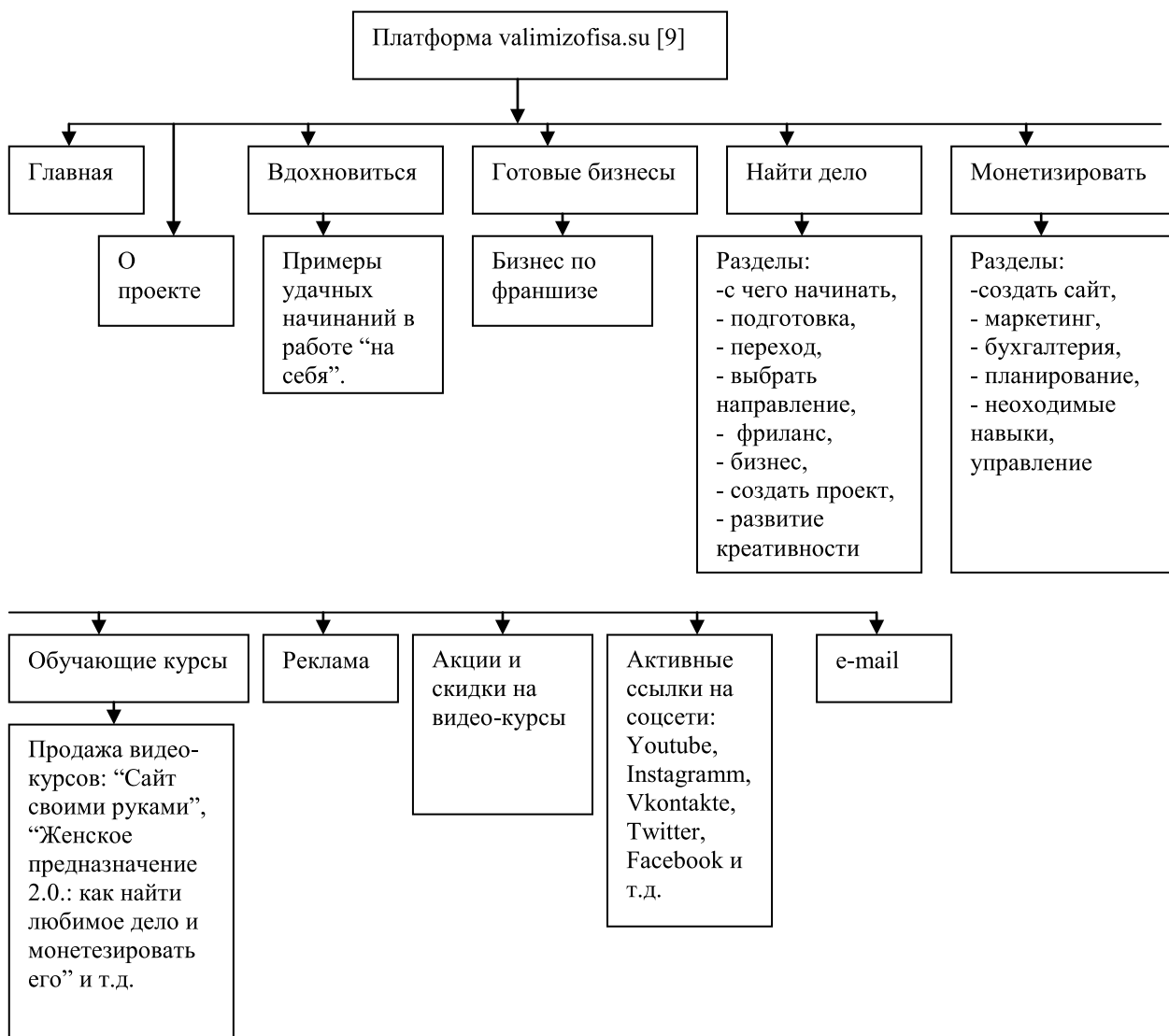


Рис. 5 Бизнес-модель сайта valimizofisa.ru. Концепция сайта

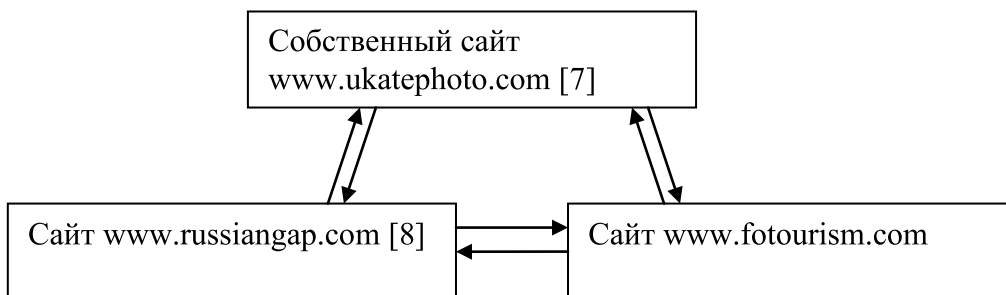


Рис. 6. Бизнес-модель совместного функционирования нескольких Internet-проектов одного автора

Преимущества медийной рекламы (статичных либо анимированных картинок (gif- или flash-баннеров), расположенных на страницах различных сайтов) — такая реклама способна воздействовать на эмоции, подсознательные мотивы человека. Медийные баннеры хорошо запоминаются и это, пожалуй, единственный эффективный инструмент, позволяющий формировать спрос на услуги или про-

дукты — новые, оригинальные, инновационные. Недостатками же этого вида рекламы являются — огромные бюджеты и низкая конвертация посетителей в клиентов.

SMO (Social Media Optimization), SMM (Social Media Marketing) — продвижение в социальных сетях — в блогах, форумах и пр. Основная идея SMO — внести такие изменения в структуру и содержимое сайта, чтобы



на него больше ссылались, цитировали в соцсетях, в блогах и на форумах. Если SMO — это внутренняя оптимизация сайта для различных видов соцсетей, то SMM — это собственно продвижение сайта, товара, услуги и т. п. в соцсетях. Самое сложное тут — это SMM, продвижение должно быть настолько профессиональным, чтобы не воспринималось как спам, но все-таки давало необходимый эффект. Любые социальные сети зачастую препятствуют действиям, направленным на применение их в качестве рекламной площадки. При использовании данного вида продвижения нужно очень серьезно позаботиться о контенте сайта, чтобы он был интересен для посетителей и вызывал желание читать больше, а также проявлять более активные действия — задавать вопросы, голосовать, заполнять анкеты и т. п.

Вирусный маркетинг — это комплекс действий в рекламной кампании, когда люди, на которых ориентирована реклама, становятся одновременно и передатчиками этой рекламы — среди друзей, знакомых, либо размещая информацию в своем блоге или на форумах. Причем общество воспринимает это как развлечение, а не как рекламу. Преимущества — быстрота создания и легкость размещения, ведь, к примеру, ролик можно разместить на сайте видеохостинга совершенно бесплатно. А также такой вид рекламы вызывает большую степень доверия потенциальных потребителей к рекламируемому таким спросом

товару или услуге. Недостатки такого вида рекламы — временный эффект, а также невозможность контроля над формированием мнения о рекламируемом товаре или услуге. Неверно сформированное мнение пользователей может оказать эффект совершенно противоположный ожидаемому.

Рассылки — письма, пересылаемые с помощью электронной почты, имеющие явно рекламный характер. Преимущества — возможность отбора целевой аудитории по характеру деятельности, по географическому положению, и другим параметрам. Недостаток — навязчивость, а также большая вероятность попадания под спам-фильтры почтовых систем.

Нельзя сказать, какой из инструментов Internet-маркетинга наиболее эффективный. Обычно, для продвижения сайтов используется комплексный подход к выбору средств маркетинга в интернете. Все зависит от целей продвижения и бюджета рекламной кампании [4].

Таким образом, возможности Internet-коммерции позволяют многим желающим не только реализовать свой творческий потенциал, но и заработать, охватывая широкую аудиторию потребителей. Internet-коммерция предоставляет возможности для выбора разнообразных бизнес-моделей и, соответственно, для выбора своих алгоритмов реализации экономически-эффективных бизнес-идей.

#### Литература:

1. Хананеин, Д. М. Электронная коммерция в Интернете/<http://eict.ru/commerce.html>
2. Салихова, Д. Модели электронной коммерции/[http://kek.ksu.ru/EOS/ecom/HandoutClass5\\_Rus.htm](http://kek.ksu.ru/EOS/ecom/HandoutClass5_Rus.htm)
3. Виктор Миронов/Продвижение сайта или блога женской тематики и не только/Topodin/<https://topodin.com/seo/post/prodvizhenie-sajta-ili-bloga-zhenskoj-tematiki-i-ne-tolko/>
4. Инструменты интернет-маркетинга/Awalax.ru/<http://www.awalax.ru/articles/6-internet-marketing/84-instruments.html>
5. Концепция сайта Carrotstyle.ru
6. Концепция сайта AquaMarinaBlog/[www.marinagiller.com/](http://www.marinagiller.com/)
7. Концепция сайта [www.ukatephoto.com](http://www.ukatephoto.com)
8. Концепция сайта [www.russiangap.com](http://www.russiangap.com).
9. Концепция сайта [valimizofisa.su](http://valimizofisa.su)

## **Методика проведения анализа финансовой устойчивости по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на примере ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод»**

Совалева Наталья Александровна, магистрант  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

**Ф**инансовая устойчивость предприятия — это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, га-

рантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой

капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Оценка финансовой устойчивости организации должна осуществляться на основе комплекса показателей, т.е. системы показателей финансовой устойчивости. При системном анализе большое внимание уделяется исследованию взаимосвязи и обусловленности его отдельных разделов, показателей и факторов производства.

Открытое акционерное общество «Димитровградский автоагрегатный завод» (далее ОАО «ДААЗ») — многопрофильное, многономенклатурное предприятие, является юридическим лицом и создано в соответствии с действующим законодательством РФ, руководствуется в своей деятельности Федеральным законом «Об акционерных обществах».

Завод выпускает комплектующие изделия для автомобилей различных марок (ВАЗ, ГАЗ, УАЗ, ЗАЗ).

Финансовые результаты ОАО «ДААЗ» за 2011–2013 гг. представлены в таблице 1.

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, мы видим, что за анализируемый период финансовые результаты ОАО «ДААЗ» снизились.

По итогам анализа технико-экономических показателей можно сказать, что в 2013 году, по сравнению с 2011 годом, при снижении объемов реализации продукции на 5,87% и снижении себестоимости на 3,95% получен убыток от продаж в размере 93353 тыс. руб. А по отношению к 2012 г. при снижении выручки на 0,4% себестоимость в 2012 г. выросла на 4,26%, что привело к снижению прибыли от продаж на 265721 тыс. руб. и убытку от продаж в размере 93353 тыс. руб. По результатам работы ОАО «ДААЗ» за 2013 год была получена прибыль в размере 1875 тыс. руб., что обусловлено ростом прочих доходов.

Таким образом, данные анализа технико-экономических показателей ОАО «ДААЗ» свидетельствуют о том, что 2013 г. был менее благоприятным для развития предприятия, т.к. наблюдается снижение важных экономических показателей: прибыли и рентабельности. Наиболее положительная динамика развития предприятия наблюдается в 2012 г.

Для промышленных предприятий, таких как ОАО «ДААЗ», обладающих значительной долей материальных оборотных средств в своих активах, применяют методику оценки достаточности источников финансирования для формирования запасов и затрат. Материально-производственные запасы и затраты могут формироваться за счет собственных оборотных средств и за счет привлеченных источников.

Анализ финансовой устойчивости ОАО «ДААЗ» производился в два этапа. На первом этапе рассматривались и анализировались абсолютные показатели типа финансовой устойчивости предприятия, а на втором этапе производился анализ относительных показателей. Только при комплексном анализе всех показателей можно сделать правильные и обоснованные выводы о типе финансовой устойчивости предприятия и сформировать план дальнейших действий руководства, необходимый для эффективного и рационального управления деятельностью предприятия, который позволит ему быть конкурентоспособным и улучшить свои финансовые результаты в будущем.

Наиболее обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств, необходимых для формирования запасов и затрат организации, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. Расчет этих показателей был произведен по данным бухгалтерской отчетности и представлен в таблице 2.

Исходя из расчетов, представленных в таблицах 5 и 6, можно сделать вывод о том, что в анализируемом периоде 2011–2013 гг. наблюдается недостаток собственных оборотных средств. Хотя с каждым годом происходит уменьшение недостатка данных средств, но не значительное — на 5,44% за анализируемый период. Также ОАО «ДААЗ» имеет высокую дебиторскую задолженность, рост которой за период 2011–2013 гг. составляет 198,75%.

В данном периоде имеется излишек общей величины источников средств на покрытие запасов. Это обусловлено большой величиной краткосрочных заемных средств.

В 2013 году, также как и в 2012 г. и в 2011 г. предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние. Это свя-

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности ОАО «ДААЗ»

Показатель	2011 г., тыс. руб.	2012 г., тыс. руб.	2013 г., тыс. руб.	Отклонение		Темп изменения, %	
				2013 г. — 2011 г.	2013 г. — 2012 г.	2013 г./ 2011 г.	2013 г./ 2012 г.
Выручка	5738014	5421105	5401196	-336818	-19909	94,13	99,63
Себестоимость продаж	5025174	4629412	4826734	-198440	197322	96,05	104,26
Прибыль (убыток) от продаж	9306	172368	-93353	-102659	-265721	-1003,15	-54,16
Чистая прибыль (убыток)	-226509	27458	1875	228384	-25583	-0,83	6,83

Таблица 2. Показатели типа финансовой устойчивости ОАО «ДААЗ»

№	Наименование показателя	2011 г., тыс. руб.	2012 г., тыс. руб.	2013 г., тыс. руб.
1	Дебиторская задолженность	601789	615019	1837399
2	Источники собственных средств	539331	566789	568664
3	Внеоборотные активы	1428943	1347003	1331469
4	Наличие собственных оборотных средств (п. 2 — п. 3)	-889612	-780214	-762805
5	Долгосрочные заемные средства	0	429033	688565
6	Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат (п. 4+п. 5)	-889612	-351181	-74240
7	Краткосрочные заемные средства	1918865	1440520	1347524
8	Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат (п. 6+п. 7)	1029253	1089339	1273284
9	Запасы	618298	608608	542240
10	Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств на покрытие запасов (п. 4-п. 9)	-1507910	-1388822	-1305045
11	Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов (п. 6 — п. 9)	-1507910	-959789	-616480
12	Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов (п. 8-п. 9)	410955	480731	731044
13	Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)

занно с нарушением платежеспособности предприятия, но при этом все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и уменьшения заемных.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия — стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так, многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет денег, взятых в долг. Однако, если структура «собственный капитал — заемный капитал» имеет значительный перекося в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в «неудобное» время [2, с. 104].

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров данного предприятия интересует не процесс, а результат, то есть именно сами показатели и оценка финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности [3, с. 45].

Очень важно правильно оценить уровень и динамику коэффициентов финансовой устойчивости на конкретном предприятии. Далее по данным финансовой отчетности

ОАО «ДААЗ» была определена относительная финансовая устойчивость.

Относительную финансовую устойчивость характеризуют такие показатели, как:

- 1) коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- 2) коэффициент долга;
- 3) коэффициент автономии;
- 4) коэффициент финансовой устойчивости;
- 5) коэффициент маневренности собственных средств;
- 6) коэффициент устойчивости структуры мобильных средств;
- 7) коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования [1, с. 16].

Также при определении финансовой устойчивости необходимо рассчитать коэффициент абсолютной ликвидности.

Расчет относительных показателей представлен в таблице 3.

В итоге, исходя из проведенного анализа финансовой устойчивости ОАО «ДААЗ», можно сказать, что за анализируемый период 2011 г. — 2013 г. предприятие стало более зависимым от внешних источников финансирования. В 2013 г., также как и в период 2011 г. — 2012 г. ОАО «ДААЗ» имеет неустойчивое финансовое состояние, и в 2013 г. по сравнению с 2012 г. оно становится менее финансово-устойчивым, но при этом все же сохраняется возможность улучшить финансовую устойчивость за счет пополнения источников собственных средств и уменьшения заемных.

Таблица 3. Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «ДААЗ»

№	Наименование коэффициента	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение	
					2013 г. — 2011 г.	2013 г. — 2012 г.
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,141	0,304	0,17	0,029	-0,134
2	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	4,551	4,773	6,609	2,058	1,836
3	Коэффициент долга	0,82	0,827	0,869	0,049	0,042
4	Коэффициент автономии	0,18	0,173	0,131	-0,049	-0,042
5	Коэффициент финансовой устойчивости	0,185	0,309	0,294	0,109	-0,015
6	Коэффициент маневренности собственных средств	-1,649	-1,377	-1,341	0,308	0,035
7	Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств	-0,559	-0,175	-0,020	0,539	0,155
8	Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	-0,255	-0,405	-0,568	-0,314	-0,163

Таким образом, для дальнейшего эффективного развития предприятия необходимо разработать план действий, направленный на повышение уровня финансовой устойчивости.

Литература:

1. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия/М. С. Абрютин, А. В. Грачев — М.: 2011. — 180 с.
2. Кондраков, Н. П. Основы финансового анализа/Н. П. Кондраков — М.: 2012. — 114 с.
3. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент для практиков/Е. С. Стоянова — М.: 2011. — 268 с.

## Проблемы инновационного развития Казахстана

Спанова Лаззат Кабылбаевна, магистр экономических наук, доцент  
Кызылординский государственный университет имени Коркыт ата (Казахстан)

К концу XX века стало очевидно, что уровень развития научно-технической сферы — науки, образования, наукоемких отраслей, мировых рынков технологий — определяет границы между богатыми и бедными странами, создает основу динамичного экономического роста, является важнейшим фактором формирования центров силы. Выбор приоритетов в научно-технической сфере приобрел значение, выходящее за рамки перспектив ее собственного развития.

В тоже время, процессы глобализации и растущая взаимозависимость экономик делает задачу управления инновационными процессами все более сложной и зависимой от способности отдельного государства правильно обозначить собственные стратегические подходы к развитию инновационного потенциала.

Применение системного подхода при формировании инновационной политики в развитых странах мира приобрело первостепенное значение, особенно на фоне

таких современных тенденций развития мировой экономики:

— конкуренция за качественный человеческий капитал становится важнейшей характеристикой мирового инновационного развития, растущая мобильность высококвалифицированного персонала также обеспечивает процессы распространения знаний;

— роль информационных технологий в процессе распространения знаний становится все более актуальной для дальнейшего роста инновационной активности, процессы распространения знаний вышли за пределы отдельных экономик;

— глобализация заставляет компании конкурировать на все более высоких уровнях технологий и в тоже время стимулирует процессы специализации и локализации инноваций.

Страны, реализовавшие концепцию системного подхода к проведению инновационной политики, сумели

за короткий исторический период времени создать эффективные национальные инновационные системы, включающие в себя механизмы взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования и добиться увеличения общей наукоемкости ВВП [1, с. 12].

К примеру, регионами ускоренного расширения научно-технической сферы за последние годы стали страны Юго-Восточной Азии, скандинавские страны (Финляндия, Швеция). Новые индустриальные страны увеличили наукоемкость ВВП в полтора-два раза и приближаются к показателям европейских стран и США.

Новейшей тенденцией является сокращение доли государственного заказа в условиях стабилизации или сокращения «государственного заказа» науке из национальных бюджетов. Научные подразделения крупных корпораций, мелкие и средние наукоемкие фирмы усиливают свои позиции в национальном научно-техническом развитии, опираясь на созданную при помощи государства систему образования, инфраструктуру и некоторые льготы экономического характера.

В большинстве развитых стран внебюджетное финансирование научных исследований и разработок существенно превышает объемы бюджетных ассигнований в эту сферу. В среднем по странам — членам Организации экономического сотрудничества и развития оно возросло с 55% в 1991 году до 65% в начале 2000-х годов [2, с. 11].

Главный источник внебюджетных средств — предпринимательский сектор, в котором лидируют крупные национальные и транснациональные корпорации. Корпорации предпринимательского сектора в развитых странах исторически сложились как важнейшие структуры национальных инновационных систем. Именно они, одновременно финансируя исследования и воплощая в реальные продукты и технологии научные результаты и изобретения, берут на себя экономическую ответственность за основные направления научно-технического прогресса, на их долю приходится большая часть финансирования науки силами частного сектора. Предпринимательский сектор является и останется в перспективе крупнейшим исполнителем НИОКР как по объему расходовемых средств, так и по числу занятых научными исследованиями ученых и инженеров.

В 90-е годы двадцатого столетия в Казахстане произошло резкое сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технологического развития, падение престижа ученого и востребованности научных результатов, снижение инновационной активности предприятий, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности, что привело к ослаблению научно-технологического потенциала, деградации наукоемких производств.

Отсутствие комплексного, системного подхода к управлению инновационными процессами сдерживает развитие инновационного потенциала страны и не позволяет правильно обозначить приоритеты его дальнейшего развития.

Можно выделить следующие основные проблемы, нерешенность которых негативно влияет на развитие отечественного инновационного потенциала:

— незавершенность большинства научных разработок технологий и продуктов с целью их выноса на рынок для востребованности потребителями. Это резко снижает ценность предлагаемых технологий (или продуктов) в глазах потенциальных партнеров;

— отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок. В рыночных условиях механизм освоения нововведений неразрывно связан с малым инновационным бизнесом, для которого характерен высокий риск, но и высокая отдача в случае успеха. В развитых экономиках существует особый сектор народного хозяйства, обеспечивающий необходимые условия (инфраструктуру) для развития малого инновационного предпринимательства;

— отсутствие развитых инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам, таких как технологические парки и специализированные бизнес-инкубаторы, сеть фондов рискованного финансирования (венчурных фондов), специальные финансовые механизмы поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированные оценщики фирм и интеллектуальной собственности и др.;

— отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения. Наука и научно-техническая деятельность относятся к сфере услуг и эти услуги должны быть востребованы рынком. К сожалению, отечественный рынок научных услуг и наукоемкой продукции в настоящее время очень мал. Большинство предприятий не могут позволить себе «покупать» услуги науки.

Для реализации системного подхода к формированию инновационной системы необходимо выделить и проанализировать ее основные подсистемы, где государство через прямое или косвенное участие может эффективно реализовать инновационную политику.

Инновационная система подразделяется на следующие основные подсистемы, каждая из которых включает, соответственно, такие элементы:

1. Научный потенциал, необходимый фактор для инновационного развития формируется путем создания развитой сферы прикладных исследований, осуществляющих «доводку» фундаментальных разработок до уровня коммерческого применения;

Научный потенциал включает:

— государственные научные организации — национальные научные центры, научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения, проектные институты;

— научные организации при национальных компаниях, лаборатории при крупных предприятиях;

— частные научно-исследовательские и проектные институты;

— малое и среднее предпринимательство, занимающееся научными исследованиями;

— научные кадры и индивидуальных изобретателей;

— материально-техническую базу.

На сегодняшний день научный потенциал страны представлен научными организациями Министерства образования и науки, отраслевых министерств, частных научно-исследовательских организаций, центрами исследований по направлениям научных исследований на правах хозяйственного ведения, координирующих деятельность институтов соответствующего профиля, а также научно-исследовательских институтов, находящихся в ведении национальных компаний.

2. Инновационное предпринимательство, предусматривающее развитие связующей (посреднической) роли между научно-технической и производственной сферами. Конечной целью инновационного предпринимательства является развитие предприятий, способных оперативно реагировать на текущую конъюнктурную ситуацию рынка и налаживать серийные производства конкурентоспособной наукоемкой продукции нового поколения и повышенного спроса на уровне мировых стандартов;

Инновационное предпринимательство включает:

- бизнес-ангелов;
- предприятия;
- инновационных менеджеров;
- многоуровневая инновационная инфраструктура, определяющая комплекс взаимосвязанных производственных, консалтинговых, образовательных и информационных структур, обслуживающих и обеспечивающих условия для реализации инновационной деятельности;

Инновационная инфраструктура состоит из следующих элементов:

- национальные технологические парки;
- региональные технологические парки;
- технологические бизнес — инкубаторы;
- наукограды.

Финансовая инфраструктура, обеспечивающая комплексное финансирование научно-производственных и образовательных процессов в сфере инновационно-технологического развития, основанная на сочетании различных механизмов прямой и косвенной государственной поддержки инновационного предпринимательства и инфраструктуры.

Финансовая инфраструктура состоит из следующих элементов:

- государственные институты развития;
- венчурные фонды;
- предприятия;
- индивидуальные предприниматели;
- банки второго уровня;
- и другие.

Одной из основных задач Министерства образования и науки является активизация инновационной деятельности в образовательных учреждениях, а также научно-технологическое сопровождение инновационной деятельности.

Поэтому для развития экономики республики в условиях глобализации и подготовки к вступлению в ВТО необходимо принять государственную политику, ориентированную на признание приоритетности инновационной

деятельности в повышении конкурентоспособности отечественной продукции, обеспечении экономического развития и безопасности страны, повышении уровня жизни населения. Основными принципами государственной инновационной политики должны стать финансовое обеспечение инновационных программ и проектов, направленных на решение важнейших социально-экономических задач, формирование инновационной инфраструктуры и подготовка кадров для инновационной сферы [3, с. 29].

1. Переход экономики республики на инновационный путь развития невозможен без формирования нормативной правовой базы, благоприятствующей развитию инновационной деятельности, основой которой должен стать Закон «Об инновационной деятельности».

2. В Казахстане научно-техническая сфера до настоящего времени не стала базовым элементом социально-экономического развития общества.

3. С целью реализации стратегических направлений научно-технологического развития необходимо откорректировать приоритетные направления развития отечественной науки и техники, выявить причины и факторы, сдерживающие их развитие, определить реальные механизмы по их разрешению.

4. По сравнению с экономически развитыми странами условия для развития инновационной деятельности в Казахстане имеют принципиальные отличия. В частности, в республике инновационная деятельность в основном осуществляется на основе привлечения прямых иностранных инвестиций.

5. Наряду с прямыми инвестициями в страну приходят новые технологии, новый менеджмент. Для большинства предприятий приобретение иностранных технологий и лицензий является большим стимулом, так как это позволяет им выйти на мировой рынок.

Вместе с тем, неконтролируемый поток иностранных технологий может привести к подавлению развития национального научно-производственного комплекса, что создает реальную опасность возникновения технологической зависимости отечественной промышленности от зарубежных разработок.

6. В Казахстане в условиях ограниченных возможностей государственного бюджета (ежегодные расходы на науку из республиканского бюджета не превышают 0,2% от ВВП) из средств, выделяемых на фундаментальные и прикладные научные исследования, практически невозможно выделить долю непосредственно на доведение результатов научных исследований (разработок) до серийного производства. В связи с этим необходимо предусмотреть в республиканском бюджете увеличение ежегодных ассигнований на научно-технологическое развитие и доведение его до 2% от ВВП.

Кроме того, с целью завершения и продвижения на рынок наиболее перспективных разработок, необходимо сформировать сеть государственных и негосударственных региональных инновационных фондов и центров, шире привлекать для этих целей внебюджетные средства.

7. В республике не налажена система подготовки кадров для инновационной сферы.

Основными причинами этого являются — значительное ослабление связи системы высшего образования с прикладной наукой и производством, отсутствие ответственных учебных программ, учебников и учебных пособий по инноватике, соответствующих государственных стандартов образования.

В связи с этим, необходима государственная поддержка и приоритетная подготовка научных кадров для отраслей

наук, имеющих первостепенное значение для преодоления технологического отставания и структурной перестройки казахстанской экономики.

Необходимо создать реальные условия для интеграции вузов страны с научно-исследовательскими институтами и научными центрами с учетом кадрового потенциала, материально-технической базы, потребностей инновационного развития и создание, на ее основе, научно-образовательных комплексов по приоритетным направлениям научных исследований.

Литература:

1. . Инновационная модель развития национальной экономики. // Рапогата, 2009, №4–5, с. 12.
2. Арзамасцев, Н.В., Бочаров А.В. Государственная инновационная политика 2002, с. 11.
3. Наука Казахстана за годы независимости. Краткий сборник основных показателей научного потенциала за 1992–2012 годы. КазгосИНТИ, Алматы, 2012, с. 29.

## Проблемы и особенности развития малых инновационных предприятий в Чеченской Республике

Тамаев Муслим Лечиевич, студент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

*В статье рассматриваются актуальность, проблемы и особенности развития МИП в ЧР и условия их эффективного развития. Проведен анализ развития МИП в ЧР. На основе этого анализа обоснована необходимость государственной поддержки.*

**Ключевые слова:** инновация, малые инновационные предприятия, научно-технический прогресс, технология, малый бизнес.

На современном этапе развития государства стратегическим фактором любого предприятия и экономики в целом становятся инновации, внедрение которых способствует достижению устойчивого экономического роста. Помимо государственного регулирования, в субъектах РФ проводится отдельная политика развития инновационной деятельности.

Большое внимание данной сфере уделяется и в Чеченской Республике.

Для начала определим для себя понятие «инновация». В научной литературе оно имеет множество трактовок. Исходя из них, это понятие можно понимать, как конечный результат внедрения новшества, удовлетворяющего сложившиеся человеческие потребности и обеспечивающего получение экономического, социального, научно-технического или иного эффекта.

Малые инновационные предприятия — это предприятия, которые разрабатывают и внедряют в производство наукоемкие технологии и изделия.

Закон об инновационной деятельности в ЧР был принят Народным Собранием Парламента Чеченской Республики 1 февраля 2007 года и одобрен Советом Парламента Че-

ченской Республики 21 февраля 2007 года. Чеченская Республика, как территория с высокой концентрацией научного, образовательного и производственно-технического потенциала, располагает благоприятными условиями для развития инновационного бизнеса. По уровню инновационной активности промышленных предприятий, численности персонала, занятого исследованиями и разработками, Чеченская Республика значительно отстает по среднероссийским показателям. Однако, со времени принятия закона об инновационной деятельности, в данной сфере произошли значительные изменения.

Общее количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки, за период с 2007 по 2013 гг., увеличилось на 50%. Количество образовательных учреждений высшего профессионального образования, занимавшихся научными исследованиями и разработками, выросло в 3 раза.

По данным, приведенным в таблице, видно, что прирост происходит неравномерно. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, за период с 2007 по 2013 гг. увеличилась почти в 2 раза. Преобладающую часть персонала составляют исследователи.

Таблица 1. Организации ЧР, выполнявшие научные исследования и разработки

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число организаций — всего	6	6	6	8	8	9	9
В том числе:							
Научно-исследовательские организации	5	5	5	5	5	6	6
Образовательные учреждения высшего профессионального образования	1	1	1	3	3	3	3

Таблица 2. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность персонала — всего	351	333	361	412	639	592	646
В том числе:							
Исследователи	239	253	286	320	514	447	480
Техники	31	21	16	26	31	42	77
Вспомогательный персонал	36	29	31	37	47	53	52
Прочий персонал	45	30	28	29	47	50	37

Среди проблем, требующих программного решения на республиканском уровне, целесообразно выделить следующие:

1. слабая развитость фундаментальной и исследовательской наук;
2. отсутствие квалифицированных кадров для инициации и реализации инновационных проектов;
3. отсутствие инфраструктурных организаций инновационной сферы;
4. недостаточное развитие малого инновационного бизнеса — высокие стартовые и текущие расходы, увеличивающие период окупаемости проекта (срок кредитования и т. д.), административные и психологические барьеры;
5. рост технологической отсталости основных отраслей экономики республики.

Закон о создании МИП при вузах был принят 2 августа 2009 г. Госдумой РФ и вступил в силу 15 августа 2009 года. Построение эффективного взаимодействия с вузами должно стать необходимым условием.

Чеченский Государственный Университет в 2012 году получил грант общей суммой 247 миллионов рублей. Вуз стал победителем конкурса поддержки программ стратегического развития государственных вузов, который был объявлен Министерством науки и образования России. Руководством университета было запланировано создание научно-исследовательского института математической физики, технопарк и научно-исследовательской лаборатории, которая будет оснащена современным оборудованием.

В 2013 году состоялось открытие научно-производственного предприятия ООО «Энергия Плюс» при ГНТУ им. академика М.Д. Миллионщикова, которое специализируется на разработке и выпуске высокотехнологичной продукции, в частности, цифровых счетчиков для нужд Межрегиональной Распределительной Сетевой Компании (МРСК) Северного Кавказа.

Неотъемлемую роль в регулировании инновационной деятельности играет государство. В Чеченской Республике происходит постоянное государственное регулирование инновационной деятельности — перспективных научных исследований ученых и инновационных проектов. Целью Соглашения о сотрудничестве между Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической области и Правительством Чеченской Республики, которое было подписано недавно в российской столице, является поддержка технологических разработок ученых и перспективных научных исследований Чечни, а также инновационных предприятий, которые внедряют в производство свои опытно-конструкторские и научно-исследовательские разработки.

В инновационной сфере малые предприятия имеют огромное значение. Именно развитие МИП способствует ускорению научно-технического прогресса (НТП), что в свою очередь является основным фактором качественного подъема экономики. Исходя из этого, можно сделать вывод, что поддержка МИП является приоритетом государственной политики. Эта политика носит стратегический характер и направлена на осуществление технологического прорыва по перспективным направлениям научно-технической деятельности.

Стратегической целью развития инновационной деятельности в республике является переход экономики на путь, который определяется внедрением новейших научных результатов в производство. Такая цель предполагает технологическое обновление производства, повышение конкурентоспособности товаров, производимых на территории Чеченской Республики, а также превращение интеллектуальных ресурсов Чеченской Республики в реальный экономический фактор. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:



1. увеличение численности инновационных организаций Чеченской Республики;
2. увеличение объема инновационной продукции, производимой организациями Чеченской Республики, конкурентоспособной на российском и мировом рынках;
3. интеграция научного, образовательного и технологического потенциала для решения наиболее актуальных

задач производственного комплекса Чеченской Республики;

4. развитие инновационной инфраструктуры Чеченской Республики.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что развитие МИП в нашем регионе находится лишь в начальной стадии и имеет значительную перспективу роста.

#### Литература:

1. chechenstat.gks.ru Федеральная служба государственной статистики
2. [http://www.parlamentchr.ru/legislation/2007/305-7-rz-ot-06-03-07-goda-ob-innovatsionnoj-deyatelnosti-v-chechenskoj-respublike %20/](http://www.parlamentchr.ru/legislation/2007/305-7-rz-ot-06-03-07-goda-ob-innovatsionnoj-deyatelnosti-v-chechenskoj-respublike-%20/)
3. <http://newsland.com/news/detail/id/1145798/>
4. <http://innovation.gov.ru>
5. <http://www.innoros.ru>
6. Инновации (учебное пособие) А. В. Барышева, К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов, Н. А. Кочкин
7. Управление инновациями в организациях (учебное пособие) А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович
8. Инновационная деятельность в субъектах Российской Федерации: проблемы и перспективы О. С. Петров, Д. П. Малышев

## Залоговое обеспечение аграрных кредитов

Терехова Елена Сергеевна, студент

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени профессора И. И. Иванова

Определение возможных путей совершенствования механизма кредитного обеспечения организаций аграрной сферы экономики подразумевает повышение эффективности их работы и ограничение существования бесперспективных субъектов производства. Современные условия развития экономики, демонополизация отраслей АПК, наметившаяся стабилизация инфляционных процессов неминуемо вызовут значительное повышение интереса к анализу эффективности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Однако реализовать такой интерес на практике будет нелегко в связи с отсутствием комплексных аналитических методик, отвечающих оперативности, точности, объективности и своевременности проведения анализа. Регулярные расчеты при осуществлении кредитного процесса значительно повышают эффективность функционирования системы кредитного обеспечения аграрной сферы в целом.

Недостаточность или отсутствие информации о финансовом положении заемщиков существенно ограничивает возможности предоставления кредитов. При этом увеличивается риск непогашения ссуд, повышаются транзакционные издержки для кредитных организаций, что ведет к общему росту процентных ставок. Добросовестным заемщикам приходится платить повышенную премию за риск, и кредит для них становится относительно дороже. В результате снижается эффективность распределения кредитных ресурсов. В большинстве стран мира

кредиторы на постоянной основе обмениваются информацией о финансовом состоянии заемщиков через кредитные бюро, необходимость создания которых очевидна в условиях территориальной рассредоточенности агентов аграрного рынка. Формирование структур с подобными функциями в нашей стране позволит повысить эффективность кредитного обеспечения сельскохозяйственной сферы. [1, с. 31]

Выявление уровня экономической эффективности сельскохозяйственного предприятия по существу является процессом определения индивидуального или частного риска для кредитора. В современной практике этот процесс выражается в комплексной оценке кредитоспособности и заключается в определении и прогнозировании следующих составляющих:

- способности заемщика выполнить долговые обязательства на ближайшую перспективу;
- степени риска, который кредитор готов взять на себя;
- размера кредита, который может быть предоставлен при данных обстоятельствах;
- условий предоставления ссуды.

Сельскохозяйственные кредиты особенно либеральны и учитывают всю специфику деятельности.

Сбербанк всегда подходил особенно внимательно к кредитованию клиентов, работающих в сфере сельского хозяйства, предлагая различные, как долгосрочные,

так и краткосрочные программы. Условия кредитования для таких клиентов особенно либеральны и учитывают всю специфику деятельности.

Клиенты Сбербанка, представляющие сферу сельского хозяйства, имеют возможность получить кредиты на покупку сельскохозяйственных животных, приобретение кормов, удобрений, а также кредиты по стандартным программам, например на приобретение сельхозтехники или оборудования (срок такого кредита составляет 5–7 лет). Возможно предоставление краткосрочного кредита на 2 года по программе «Бизнес-Доверие». Кредитование клиентов, занятых сельским хозяйством, по данной программе осуществляется по сниженной процентной ставке без использования залогового обеспечения и подтверждения цели. [2, с. 45]

В зависимости от целей кредитования и деятельности клиента, залоговым обеспечением может быть имущество в виде сельскохозяйственных животных (крупный рогатый скот, свиньи, овцы, лошади), транспортных средств, оборудования, недвижимости и прочего.

Часть «сельскохозяйственных» клиентов Сбербанка попадает под программу субсидирования процентной ставки по кредитам. Необходимо отметить, что на всей территории деятельности Банка заключены соглашения с инфраструктурами поддержки клиентов малого и среднего бизнеса — гарантийными и залоговыми Фондами — о предоставлении поручительств в качестве основного обеспечения по кредитам Сбербанка России.

Принятие решения о выдаче кредита всегда происходит с учётом индивидуальных особенностей каждого клиента: вида деятельности, финансового состояния, объёма выручки, сезонности бизнеса, целей кредитования, наличия залогового обеспечения. Сотрудник банка в ряде случаев помогает клиенту определиться с суммой кредита, подобрать удобную схему кредитования с составлением индивидуального графика погашения кредита. Процентная

ставка также устанавливается в индивидуальном порядке. [3, с. 251]

В зависимости от целей и программы кредитования кредиты могут быть предоставлены в рублях и иностранной валюте.

Кредиты предоставляются крестьянско-фермерским хозяйствам, индивидуальным предпринимателям — главам КФХ, ООО и ЗАО. Клиентам, работающим в сфере сельского хозяйства, необходимо вести свою деятельность не менее года и иметь положительную налоговую отчётность по итогам прошедшего периода.

Кредиты, предоставляемые Сбербанком России, позволяют решить практически любые потребности сельхозпроизводителей. В частности, приобретение новой техники как отечественного, так и зарубежного производства, а также приобретение семян, ГСМ, пополнение оборотных средств, производство строительно-монтажных работ и так далее.

Сумма кредита рассчитывается из объёмов выручки и финансового состояния клиента, минимальная сумма кредита составляет 150 тысяч рублей.

Никаких дополнительных комиссий за предоставление и обслуживание не предусмотрено, срок зависит от целей кредитования и по долгосрочным программам может достигать 10 лет.

Конечно, большинство клиентов кредитуются одновременно более чем по одной программе. Наиболее распространено совмещение долгосрочных и краткосрочных программ кредитования.

В зависимости от выбранной программы, срок рассмотрения заявки на кредит может занимать 5 или 10 дней со дня получения полного пакета документов.

Как частичное, так и полное досрочное погашение кредитов клиентами очень распространено, никаких комиссий за проведение досрочного погашения кредита не взимается.



Рис. 1. Структура залогового механизма

В целях повышения эффективности сельскохозяйственного производства, необходимо проводить комплексный анализ кредитоспособности, состоящий из следующих этапов:

1) оценка финансовой устойчивости клиента (анализ

финансовых коэффициентов, математическо-статистические модели);

2) оценка денежного потока заемщика;

3) оценка делового риска кредитруемого проекта;

4) оценка менеджмента ссудополучателя.

Литература:

1. Оценка возможностей субсидирования отечественных сельскохозяйствопроизводителей в условиях членства России в ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2012. — с. 30–33.
2. Маркова, Г.В. Состояние и тенденции воспроизводства продукции и дохода в сельском хозяйстве // Экономика с.-х. и перераб. педпр. — 2012. — №8. — с. 43–46.
3. Ефремов, М.С. Проблемы кредитования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве // Инновации и инвестиции. — 2013. — №8. — с. 251–253.

## Роль международных маркетинговых коммуникаций в разработке стратегии выведения продукта на внешний рынок

Токарева Ольга Алексеевна, студент  
Поволжский государственный университет сервиса (г. Тольятти)

Внешняя торговая политика в современных условиях оказывает существенное влияние на экономическое развитие страны. В условиях глобализации, доступности выхода на международные рынки, практически нет ни одной отрасли экономики, которая напрямую или опосредованно не контактировала бы с международными рынками. Для оперативного реагирования на изменения, происходящие в международной среде, необходимо использовать различный маркетинговый инструментарий, в том числе и различные приемы международных маркетинговых коммуникаций. Приняв решение о выходе на международный рынок, следует проработать специфику воздействия рекламных мероприятий на иностранного потребителя, исходя из обычаев, традиций и менталитета той или иной страны. В настоящее время реклама является одним из самых распространенных и эффективных инструментов продвижения товаров. Широкое применение она находит и в мировых масштабах.

Привлечение интереса покупателей к товару, напоминание о нем, о местах его продажи и побуждение покупателей к совершению покупки — главная задача рекламы в любых масштабах [4]. Однако для международных рынков характерны специфические черты, которые обуславливают особенности применения рекламы на внешних рынках. Потребители разных стран по-разному смотрят на одинаковые вещи: то, что для жителей России является приемлемым, для жителей, например, Германии может оказаться недопустимым. Поэтому маркетологи должны учитывать особенности самих потребителей товаров, на которых ориентирована реклама.

Важной задачей здесь является подбор материалов в соответствии с культурными особенностями страны, в которой распространяется реклама.

Что касается языковых различий, то люди, говорящие на разных языках понимают смысл сообщений не одинаково. Это происходит как в силу тонкостей перевода, так и основано на мировоззрении людей разных стран. Поэтому рекламные тексты должны быть адаптированы к реальным условиям каждой конкретной страны. [1]

Правовая сторона данного вопроса занимает также не маловажное место в разработке рекламной кампании. Законодательные особенности стран, касающиеся рекламной деятельности, предусматривают ограничения на содержание рекламных сообщений и использование языка. Из-за наличия ряда факторов, определяющих специфику международной рекламы, возникает проблема стандартизации. Введение единых стандартов, одинаковых текстов значительно упростило бы деятельность в области рекламы, но в силу указанных особенностей, это становится невозможным, поскольку эффективность такой рекламы может быть сведена к минимуму из-за различий во вкусах и предпочтениях покупателей.

Приняв во внимание перечисленные факторы, предприятию необходимо определиться с каналом распространения рекламы: теле- и радиореклама, реклама в газетах, журналах, сети Internet. Стоит учесть также тот факт, что в зависимости от страны каналы распределения имеют различную эффективность.

Одним из самых распространенных каналов является телевидение, посредством которого становится воз-

можным передавать весь объем информации в необходимом контексте: выбрав звуковое сопровождение, набор цветов, анимации. Выбор уровня охвата аудитории (национальное или местное телевидение) важен при ориентации предприятия на конкретный географический сегмент.

Что касается печатной рекламы в газетах и журналах, то здесь можно отметить значительную разницу в цене по сравнению с предыдущим каналом. Реклама в газетах стоит гораздо дешевле, в то же время эффективность в разных странах достаточно велика. Периодичность выпуска газет позволят размещать рекламные объявления в разных видах, в большом количестве изданий, что позволяет охватить существенный круг потенциальных потребителей продукции предприятия на рынке данной страны.

Наружная реклама как канал распространения международной рекламы приобретает все большую значимость в силу того, что увеличивается время нахождения людей в пути. Вместе с тем в отдельных странах существуют законодательные ограничения на размещение наружной рекламы [1].

При выборе канала распространения информации следует учитывать специфику рекламируемого товара, приверженность целевой аудитории к соответствующим средствам распространения информации, специфику обращения и, конечно же, стоимость [3].

Заключительным этапом международной рекламы является оценка ее эффективности. Этот процесс является очень емким и гораздо более сложным, нежели оценка рекламы на внутреннем рынке. Сбор информации про-

исходит аналогичными с внутренними рынками способами — различные опросы и тесты. В силу удаленности потребителей и страны распространения рекламы необходимую для анализа эффективности информацию о восприятии рекламы и воздействии их на объем продаж выявить достаточно проблематично.

Осуществляя рекламную деятельность на внешних рынках, каждая фирма должна учитывать возможные позитивные и негативные последствия ее восприятия целевой аудиторией [2]. Виды международной рекламы по типу ответственности приведены на рис. 1.

Как видно из рис. 1, выделяют такие виды международной рекламы, как: социально ответственная и социально безответственная. Международная реклама является социально ответственной, если она правдива и информативна. К неотвечественной международной рекламе относится, например, реклама, поощряющая курение или реклама, затрагивающая национальные меньшинства. Также сюда следует отнести рекламы, вводящую в заблуждение, посредством использования недостоверной информации или неадекватной ее интерпретации. Использование такого вида рекламы может повлечь за собой правовую ответственность перед законом страны распространения рекламы.

Таким образом, применение международной рекламы представляет собой верный путь к успеху предприятия на внешних рынках. Но, выбирая данный путь, необходимо детализировать внешние рынки до уровня национальных рынков отдельных стран с целью учета всех особенностей и тонкостей поведения потребителей.

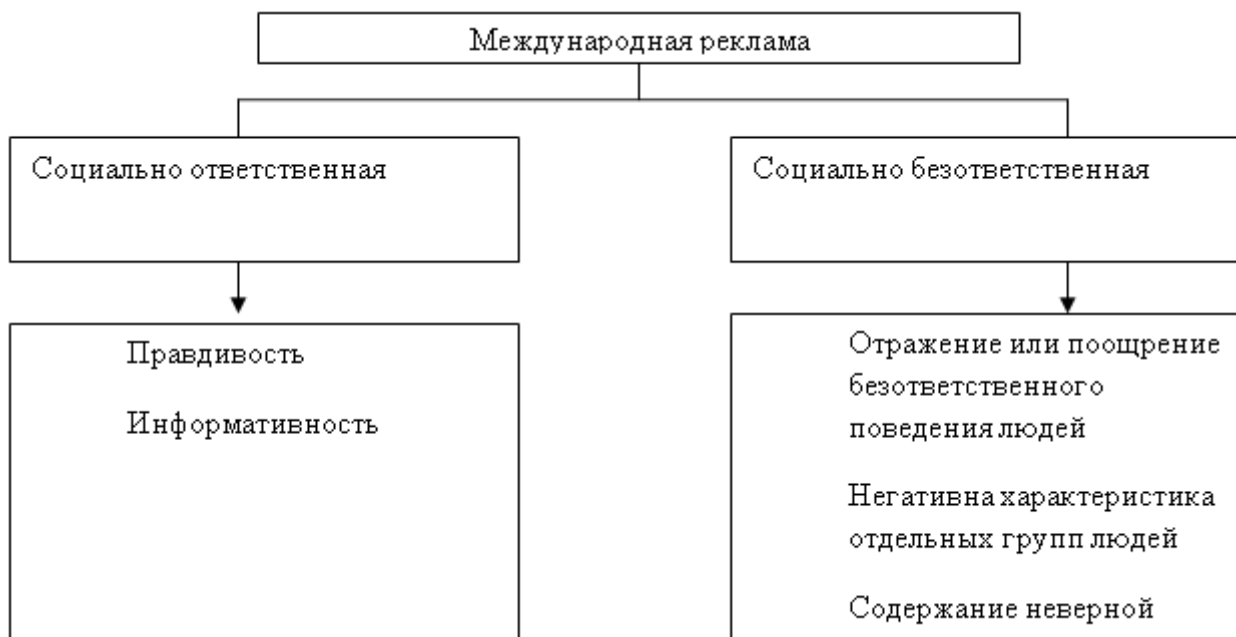


Рис. 1. Виды международной рекламы по степени социальной ответственности

Литература:

1. Шихова, П.З. Достижение конкурентных преимуществ во внешней торговле//Маркетинг в России и за рубежом, 1999 — №4 (12), стр. 101–106.
2. Акулич, И.Л. Международный маркетинг [Текст]: учеб. пособие/И.Л. Акулич. — Мн.: Выш. шк., 2006. — 544 с.
3. Лысова, М.Ю., Щетинина С.А. Имидж предприятия как предмет маркетингового исследования//Наука — промышленности и сервису: сб. ст. Пятой междунаро. науч.-практ. конф./Поволжский государственный университет сервиса. — Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2010. — с. 214–219.
4. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: коллективная монография/Андренов Н.Б., Гладилин А.В., Колесников И.М., Старчикова Н.Г., Ашмаров И.А., Буянова Т.И., Варламова М.А., Варламова Т.П., Ветрова М.Н., Данилов А.П., Дымочкина О.А., Заварихина О.В., Загрязкина Е.Е., Казаков М.Ю., Карсунцева О.В., Клойзнер В.Д., Колобова Т.Ю., Корелова О.Е., Костюкова Е.И., Кузнецова М.О. и др.. Воронеж, 2006. Том 14.

## Налоговое стимулирование инновационной деятельности в РФ

Третьякова Юлия Николаевна, студент

Научный руководитель: Филатова Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, филиал в г. Липецке

*В статье рассмотрены налоговые льготы как основной инструмент стимулирования инновационной деятельности в РФ. Перечислены льготы, получившие широкое распространение в зарубежных странах и РФ. Сформулированы предложения по совершенствованию законодательства о налогах и сборах с целью усиления инновационного развития российской экономики.*

**Ключевые слова:** инновации, налог, льготы, стимулирование.

В последние годы все в большей степени динамику экономического роста РФ, определяют научные достижения и уровень технического развития страны в целом. Наблюдается возрастающая роль науки в экономическом прогрессе: развитие производства приобретает инновационный характер.

На сегодняшний день в РФ имеются значительные технологические и фундаментальные разработки, а также уникальная научно-производственная база. При этом инновационный сектор РФ развивается крайне медленно. Наблюдается слабая ориентация существующего инновационного потенциала на реализацию научных достижений, особенно в сфере создания и внедрения нового оборудования и технологий, также существует диспропорция между возможностями и их реальным воплощением на практике. Для того чтобы изменить сложившуюся ситуацию необходимо использовать весь спектр финансовых инструментов, прежде всего налоговое стимулирование.

С экономической точки зрения, налоговое стимулирование представляет собой комплекс мер по предоставлению налоговых льгот и преимуществ субъектам экономических отношений, создающих благоприятные условия для осуществления ими инновационной деятельности. На наш взгляд, простота и привлекательность инструментов налогового стимулирования заключается, прежде

всего, в том, что органы государственной власти и местного самоуправления отказываются от части средств, которые должны поступать от научных и инновационных организаций в государственные и местные бюджеты в виде налогов. Эти средства остаются в распоряжении указанных организаций для проведения НИОКР, внедрения инноваций, расширения или модернизации производства и т.д. Тем самым создается эффект их косвенной финансовой поддержки: фискальная функция налогообложения трансформируется в стимулирующую.

Региональные органы имеют наибольший удельный вес в осуществлении налоговых стимулов. Они проявляются при создании технопарков, предоставлении налоговых льгот в различной форме инноваторам. На федеральном уровне основными статьями затрат являются: затраты на финансирование создания государственных корпораций, которым переданы функции инноваторов (Роснано). На муниципальном уровне налоговое стимулирование инновационной деятельности практически не наблюдается ввиду отсутствия необходимого объема бюджетных ресурсов.

Таким образом, именно изменения в налоговой политике — это один из действенных способов стимулирования инноваций в РФ. Для того чтобы предприятия смогли осуществлять инновационную деятельность необходимы свободные финансовые ресурсы, которые могут

быть высвобождены вследствие снижения налоговой нагрузки, этим и объясняется эффективность налогового стимулирования.

На сегодняшний день спектр мер налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий, установленных в РФ, достаточно обширен. Примерами таких мер являются ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит (по налогам на прибыль и имущество), применение пониженных ставок налогов и страховых взносов (для резидентов особых экономических зон технико-внедренческого типа), уменьшение налогооблагаемой базы, налоговые льготы по УСН и т.д. Некоторые федеральные налоговые льготы установлены по всей территории РФ, другие действуют на отдельных территориях (Сколково).

Проанализировав перечень мер применяемых для стимулирования инновационной деятельности в РФ, можно констатировать, что эти мероприятия направлены в основном на поддержание благоприятного климата в инновационной деятельности, например, стимулируется использование современного оборудования, проведение НИОКР, повышение квалификации сотрудников, импорт оборудования, не имеющего аналогов в РФ. Безусловно, все это оказывает положительное влияние на развитие инноваций, но, однако, несмотря на отмеченную обширность и сформированность системы налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий, встает вопрос об эффективности предусмотренных мер и о возможном дополнении их налоговыми новациями, которые будут способствовать более успешному развитию инновационной деятельности РФ.

В числе проблем, возникающих при налоговом стимулировании, необходимо отметить: недостаточное теоретическое и методологическое осмысление сущности инновационной деятельности предприятий в качестве объекта налогового регулирования, также в теории налогообложения нет устоявшегося понятийного инструментария налогового стимулирования.

На наш взгляд, те льготы, которые на данный момент существуют в РФ, нельзя полностью считать эффективными. Например, отдельные меры вызывают вопросы с точки зрения их уместности. Так, налоговые льготы по УСН оказываются малоэффективными, поскольку субъекты упрощенных режимов — как правило, это малые предприятия, которые реже осуществляют инновации. Ускоренная амортизация, которая считается льготой, с экономической точки зрения сама по себе не является механизмом налогового стимулирования, а представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции. А инвестиционный налоговый кредит, предусмотренный статьями 66 и 69 НК РФ, по своей сути отличается от налогового кредита на НИОКР в зарубежных странах. В зарубежных странах предоставление налогового кредита в зависимости от динамики роста расходов на НИОКР стимулирует компании к более активному наращиванию этих затрат. Также практика взимания НДС в российских условиях не сти-

мулирует инновационную активность, поскольку инновационная продукция, как правило, имеет достаточно длительный срок разработки и изготовления, что требует ее авансирования со стороны потребителей. В то же время суммы, полученные в порядке авансовых платежей и поступающие на расчетный счет, подлежат обложению НДС еще до поставки товаров или выполнения работ. Решение соответствующих проблем необходимо осуществлять в контексте общей работы по оценке эффективности налоговых льгот.

Необходимо отметить, что основные направления налоговой политики РФ на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов, предопределяющие ориентиры развития налоговой системы РФ, являются достаточно ограниченными с точки зрения определения того, что необходимо делать в налоговой сфере для активизации инновационной деятельности предприятий. Это объясняется тем, что, как отмечалось выше, система налогового стимулирования инновационной активности предприятий в значительной мере уже сформирована, также в данном документе не учитывается последний зарубежный опыт в данном направлении, который бы способствовал развитию налоговой политики в сфере инноваций. На наш взгляд, использование зарубежного опыта, но с адаптацией к российским условиям, позволит выйти РФ на новые пути развития в данном направлении. Необходимо отметить, что потребуются финансово-экономическое обоснование предлагаемых налоговых новшеств. Принципиально важным является также то, что не должна ставиться задача включения в российское законодательство всех мер, разработанных в данной сфере за рубежом, а происходить избирательно.

С целью поиска новых методов стимулирования инновационной деятельности в РФ, обратимся к зарубежному опыту.

Опыт западных стран свидетельствует о значительных масштабах использования механизмов налогового стимулирования в финансовой политике стран с развитой рыночной экономикой. В некоторых странах компаниям позволено вычитать из налогооблагаемой базы более 100% средств, израсходованных на научные исследования и разработки. Например, компании Австралии имеют право вычитать из налогооблагаемого дохода 150% объема своих затрат на НИОКР. Опыт таких стран как Ирландия, Индия, Китай, Израиль, Тайвань по предоставлению беспрецедентных налоговых льгот компаниям, осуществляющих деятельность в инновационной сфере, привел к экономическому росту в этих странах, изменению в короткие сроки структуры их экономик с ориентацией на высокотехнологичные отрасли. Также, следует обратить внимание на такую меру, как снижение на 50% ставки налога на прибыль, полученную от реализации высокотехнологичных товаров и услуг. Реализация данной меры — хороший пример Беларуси для других стран, включая РФ [4].

Новым интересным явлением в практике налогового стимулирования инновационной деятельности ряда ин-

дустриальных стран стало в последние годы снижение ставки налогообложения доходов корпораций, полученных в результате реализации запатентованной продукции. Таковую практику уже ввели в разных формах семь государств Европы и Китай. Хотя нормы предоставления этой льготы в разных странах заметно различаются, в специальной литературе их совокупность объединили общим термином «патентное окно». В отличие от большинства широко распространенных льгот на проведение НИОКР, которые нацелены на формирование более благоприятных условий на начальных этапах инновационного процесса, снижая себестоимость проводимых исследований и разработок, «патентное окно» создает налоговые стимулы для успешной коммерциализации полученных результатов инновационной деятельности. Как правило, эти стимулы выражаются в установлении более низкой ставки налогообложения прибыли. Тем самым поощряется успешная инновационная деятельность, от которой во многом зависит экономический рост, конкурентоспособность и создание новых рабочих мест. Некоторые страны установили верхние пределы налоговых льгот, доступных компаниям в рамках «патентного окна». В Ирландии это 5 млн. евро, в Испании — шестикратный размер затрат на обеспечившую доход разработку. В Китае после получения компанией льгот на сумму в 5 млн. юаней, ее прибыль облагается по ставке 50 % от общей ставки налогообложения прибыли [2].

Как считают зарубежные эксперты, оценить эффективность введения «патентного окна» пока достаточно трудно из-за того, что этот механизм налогового стимулирования действует во многих странах относительно недавно. Предварительные исследования свидетельствуют о том, что в краткосрочной перспективе наличие «патентного окна» активизирует патентную активность бизнеса. Вместе с тем рост налоговых поступлений от увеличения выручки не компенсирует полностью утрату налогов из-за снижения налоговой ставки, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. Однако выполненные оценки носили статичный характер и не учитывали динамических эффектов, связанных с возможными изменениями в занятости, экспорте высокотехнологичной продукции и проведении НИОКР.

Среди прочих мер налогового стимулирования инновационной деятельности нередко высказывается мнение о необходимости введения нового специального налогового режима. Эта мера позволила бы осуществить комплексное решение вопросов налогообложения указанных организаций и урегулировать проблемы, связанные с налоговым учетом, отчетностью и налоговым администрированием. В рамках указанного специального налогового режима предлагается освободить научные и инновационные организации от уплаты налога на прибыль организаций, единого социального налога, НДС (за исключением ввоза товаров на таможенную территорию РФ), налога на имущество организаций и земельного налога.

Таким образом, основным результатом введения нового специального налогового режима могло бы стать, в первую очередь, снижение общего налогового бремени на организации инновационной сферы. Кроме того, эта мера, по нашему мнению, позволила бы осуществить комплексное решение вопросов налогообложения инновационных организаций и урегулировать требующие уточнения с учетом специфики их деятельности проблемы, связанные с налоговым учетом, отчетностью и налоговым администрированием.

Представленный выше анализ мирового опыта свидетельствует о многообразии форм и методов налогового стимулирования инновационной активности предприятий. При этом следует отметить, что принимаемые меры, как правило, являются органичной частью общей системы мер регулирования экономики.

Таким образом, среди наиболее интересных мер налогового стимулирования, получивших заметное развитие за рубежом в последние годы и пока не нашедших своего применения в РФ можно особо выделить следующие основные меры:

- введение налогового режима «патентного окна», который делает акцент на конечных результатах инновационной деятельности предприятий, обеспечивая им более благоприятный налоговый режим в случае получения дохода от создания и широкомасштабного использования интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, товарных знаков, ноу-хау и пр.);

- введение специального налогового режима для инновационных предприятий;

- стимулирование с помощью налоговых льгот участия промышленных предприятий в формировании научно-исследовательских объединений для совместного решения наиболее серьезных проблем;

- введение практики установки налоговых льгот на определенные фиксированные временные периоды (5–10 лет) с последующей оценкой их эффективности;

- целесообразно развернуть на постоянной основе научные исследования по оценке и сравнению эффективности различных налоговых льгот в РФ и за рубежом, а также по определению направлений инновационного развития.

Таким образом, исходя из всего выше сказанного, российское налоговое законодательство, призванное стимулировать инновационную активность, уже является достаточно полным, хотя и не включает всего многообразия существующих на сегодняшний момент налоговых мер. В такой ситуации было бы неправильным внедрять все, что уже есть в других странах, но пока отсутствует в РФ. В данном случае нужен избирательный подход. Применение этого подхода заставляет обратить внимание, прежде всего, на «патентное окно», потому что реально начало практической реализации данной льготы в зарубежной практике означает переосмысление самого подхода к определению приоритетов налогового стимулирования инновационной деятельности. Поэтому реализация

«патентного окна» в том или ином виде представляется сегодня наиболее важной рекомендацией, основанной на передовом зарубежном опыте налогового стимулирования инноваций.

Таким образом, текущая ситуация с инновациями нуждается в более активном налоговом стимулировании, нежели существующем на данный момент и установленном российским законодательством.

Литература:

1. Марков, В.В. Налоговые льготы как способ стимулирования инновационной деятельности: оценка целесообразности и бюджетной результативности их применения — СПб., 2010. — 204 с.
2. Мороз, В.Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в зарубежных странах. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/151/5294.php>.
3. Саакян, А.М. Налоговое стимулирование предприятий, осуществляющих инновационную деятельность // Финансовый менеджмент. 2014. №5. с. 66–74.
4. Степаненко, Д.М. Налоговое стимулирование инновационной деятельности: зарубежный опыт и российские реалии // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2010. №2–11. с. 36–46.
5. Данные ТПП РФ «Предложения по налоговому стимулированию инновационной деятельности» — <http://www.tpprf.ru/ru/activities/investment>.

## Анализ собственного капитала коммерческого банка (на примере АО «ФИА-БАНК»)

Тупейко Сергей Александрович, магистрант  
Тольяттинский государственный университет (Самарская область)

В наши дни АО «ФИА-БАНК» является банком Самары и Тольятти, завоевавшим популярность и репутацию надежного партнера, как среди юридических, так и среди физических лиц. АО «ФИА-БАНК» предлагает огромный спектр банковских услуг в Тольятти и Самаре (ранее ЗАО «ФИА-БАНК»).

Полное наименование:

- акционерное общество «ФИА-БАНК» (полное фирменное наименование на русском языке);
- АО «ФИА-БАНК» (сокращенное фирменное наименование на русском языке);
- Joint-stock company «FIA-BANK» (полное фирменное наименование на английском языке);
- «FIA-BANK» (сокращенное фирменное наименование на английском языке).

АО «ФИА-БАНК» осуществляет свою деятельность на основании лицензии №2542 на осуществление банковских операций, выданных Банком России.

18 ноября 2004 года Государственной корпорацией Агентством по страхованию вкладов, АО «ФИА-БАНК»

включен в реестр банков — участников системы обязательного страхования вкладов, под номером 185.

АО «ФИА-БАНК» в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, указаниями Банка России, относящимся к деятельности коммерческих банков, Уставом коммерческого банка.

На сегодняшний день рассматриваемый банк помимо головного офиса, расположенного в Тольятти, располагает филиалами в Усть-Нера, а также дополнительными офисами в Самаре, Тольятти, Ульяновске, Москве, Уфе, Пенза, Севастополе, Керчи.

За 2011–2013 года совокупные активы АО «ФИА-БАНК» снизились на 46%, с 19066205 тыс. рублей на конец 2011 года до 19027664 тыс. рублей на конец 2013 года. В то же время совокупный капитал вырос на 31,9% и составил 2502726 (по сравнению с 2241844 на конец 2011 года) благодаря увеличению акционерного капитала и положительному финансовому результату.

Основные финансовые показатели деятельности АО «ФИА-БАНК» представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные финансовые показатели деятельности АО «ФИА-БАНК» за 2011–2013 года.

Показатель	01.01.12 года (тыс. руб.)	01.01.13 года (тыс. руб.)	01.01.14 года (тыс. руб.)
Прибыль после налогообложения	61073	102579	116322
Процентные доходы	1871029	1927231	1910144



Таблица 2. Рейтинг банков Самарской области по размеру капитала

Место	Банк	2011 год тыс. рублей	2013 год тыс. рублей	Изменение тыс. рублей	Изменение в %
1	Русфинанс Банк	4494606	1768945	-2725661	— 60,64%
2	Тольяттихимбанк	109608	309403	199795	182,28%
3	Первобанк	107580	290380	182800	169,92%
4	ФИА-БАНК	78556	184699	106143	135,12%
5	Газбанк	119954	181781	61827	51,54%
6	Банк АВБ	123110	169694	46584	37,84%
7	АктивКапитал Банк	44688	75117	30429	68,09%
8	Расчетная Палата СВМБ	36765	45802	44779	162,57%
9	Земский Банк	36765	45802	9037	24,58%
10	Эл Банк	2926	38101	35175	1202,15%

Процентные доходы за период 2011–2012 года выросли на 3%. Наблюдается рост за рассматриваемый период таких статей как: процентные доходы от размещения средств в кредитных организациях + 16188; от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями + 29030; от вложения в ценные бумаги + 10984. За период 2012–2013 года процентные доходы снизились на 0,9%.

Прибыль после налогообложения в 2013 году достигла величины в 116322 тыс. рублей, увеличение данного показателя за период 2011–2013 составило + 55249 тыс. рублей.

Рассмотрим рейтинг банков Самарской области за 2011 и 2013 года, по размеру чистой прибыли, представленных в таблице 2.

По данным таблицы 2 можно отметить, что по размеру чистой прибыли АО «ФИА-БАНК» занимает 4 место в рассматриваемом периоде. По темпу роста, который отражает графа «Изменение в %» АО «ФИА-БАНК» находится на четвертом месте среди десяти рассматриваемых банков Самарской области с положительным изменением в 106143 тыс. рублей (или 135,12%).

По данным финансовых рейтингов на 01.02.2015 года АО «ФИА-БАНК» по статье «активы нетто» занимает 178 место по России и 7 место в регионе, а по статье «чистая прибыль» занимает 324 место по России и 7 место в регионе.

Рассмотрим динамику собственного капитала коммерческого банка на примере АО «ФИА-БАНК». Соб-

ственные средства банка в основном складываются из уставного, резервного, добавочного и других фондов.

Для того, чтобы получить объективную оценку значения собственного капитала, рассчитаем удельный вес собственного капитала по следующей формуле:

$$УДск = \frac{СК}{П} * 100,$$

где: УДск — доля собственного капитала в пассивах, СК — объем собственного капитала, П — пассивы банка (валюта баланса банка).

На начальном этапе анализа собственного капитала необходимо определить его динамику за анализируемые периоды (таблица 3).

Как видно из таблицы 3, на протяжении трех анализируемых лет динамика величины собственного капитала банка положительна, наблюдается рост данной статьи на протяжении рассматриваемого периода. На 1 января 2012 года величина собственного капитала составляет 2241844 тыс. руб., на 1 января 2013 года величина собственного капитала составила 2382790 тыс. руб., на 1 января 2014 года — 2502726 тыс. руб. это говорит о том, что банк повышает свою надежность и устойчивость. Соответственно темп прироста составляет в отношении 2013/2011 годов 11,6%, а в отношении 2012/2011 годов 6,3%. Рост величины собственного капитала достигнут благодаря росту таких статей, как: резервный капитал и добавочный капитал. Графически данную динамику собственного капитала можно представить следующим образом.

Таблица 3. Динамика собственного капитала АО «ФИА-БАНК»

Показатели	1.01.14 г.	1.01.13 г.	1.01.12 г.	Темп прироста 2013/2011	Темп прироста 2012/2011
Собственный капитал	2502726	2382790	2241844	11,6	6,3
Валюта баланса	19027664	19870653	19066205	(-0,2)	4,2
Уд. вес СК в валюте баланса, %	13	12	11,7		



Рис. 1. Динамика собственного капитала

Таблица 4. Анализ структуры собственного капитала

Статьи собственного капитала	1.01.2012 г.		1.01.2013 г.		1.01.2014 г.	
	Тыс. руб.	Уд. вес	Тыс. руб.	Уд. вес	Тыс. руб.	Уд. вес
Уставный капитал	666263	29,7	666263	27,9	666263	26,6
Добавочный капитал	924747	41,2	970007	40,7	973612	39
Резервный капитал	24000	1,1	33500	1,4	100000	4
Нераспределенная прибыль	587267	26,2	617334	25,9	646519	25,8
Неиспользованная прибыль за отчетный период	39567	1,8	95686	4,1	116332	4,6
<b>Собственный капитал</b>	<b>2241844</b>	<b>100</b>	<b>2382790</b>	<b>100</b>	<b>2502726</b>	<b>100</b>

Для выявления причин изменения объема собственного капитала необходимо исследовать его состав и структуру (таблица 4).

Анализ данных таблицы 4 показал, что за рассматриваемые года у банка происходит не значительные изменения в статье нераспределенная прибыль с 587267 тыс. руб. до 646519 тыс. руб. Величина резервного капитала за исследуемые периоды претерпела изменения в период 2012–2013 года. Уставный капитал на протяжении рассматриваемого периода остается неизменным. За рассматриваемые года величина добавочного капитала изменилась с 924747 тыс. руб. до 973612 тыс. руб. Удельный вес резервного фонда в собственном капитале с каждым годом увеличивается, на 01.01.2012 года удельный вес в собственном капитале составлял 1,1, на 01.01.2014 величина удельного веса составляет 4.

Рассчитаем рентабельность собственного капитала по формуле:

$$ROE = \text{Пр} / \text{СК},$$

где: Пр — прибыль банка.

$$\text{На } 01.01.14 \text{ год } R = 116332 / 2502726 = 0,05$$

$$\text{На } 01.01.13 \text{ год } R = 102579 / 2382790 = 0,04$$

$$\text{На } 01.01.12 \text{ год } R = 61073 / 2241844 = 0,03$$

Рентабельность показывает, какая доля прибыли приходится на 1 рубль собственного капитала. Один из самых важных показателей для собственников банка, отражающий эффективность работы наемных ими менеджеров. Следует отметить, что рентабельность капитала в анализируемом банке в период 2011–2013 г. возросла 0,03–0,05.

Из анализа видно, что величина собственного капитала на протяжении трех лет возрастает и в его структуре наибольший удельный вес занимает добавочный капитал. Увеличение размера собственного капитала необходимо банку для обеспечения своего постоянного развития, расширения масштабов деятельности и круга проводимых операций.

Анализ динамики и структуры собственного капитала позволяет сделать вывод о том, что рост собственного капитала в валюте баланса, свидетельствует о повышении финансовой устойчивости банка.

Литература:

1. <http://www.fiabank.ru/>

2. <http://www.banki.ru/>
3. <http://www.cbr.ru/>
4. Галина Щербакова. Анализ и оценка банковской деятельности — Москва: Вершина, 2012. — 464 с.
5. Герасимова, Е. Б. Банковские операции: учеб. пособие./Е. Б. Герасимова, И. Р. Унанян, Л. С. Тишина. — М.: ФОРУМ, 2013—272 с.

## Региональное антикризисное управление: теоретический аспект

Узакбаева Ансаган, студент;

Абдимомынова Алма Шакирбековна, кандидат экономических наук, доцент  
Кызылординский государственный университет имени Коркыт ата (Казахстан)

Региональное антикризисное управление, являясь эффективным инструментом структурной перестройки региональной экономики, должно способствовать формированию благоприятного регионального инвестиционного климата, созданию новых рабочих мест, внедрению новых прогрессивных методов регионального управления, повышению эффективности деятельности предприятий, находящихся на территории соответствующего субъекта республики.

Функциональное пространство систем регионального антикризисного управления, как реакция на кризисные факторы, обусловленные различными причинами можно рассматривать в различных аспектах, поскольку оно будет зависеть от причин кризиса. Следовательно, формы регионального антикризисного управления будут зависеть от факторов кризисных явлений в регионе. В теории менеджмента выделяют более 30-ти типов управления (планово-директивное, экономическое, социально-регулируемое, нормативное, авторитарное, коллегиальное, корпоративное, либеральное, административное, стратегическое, антикризисное и др.). Следовательно, региональное антикризисное управление следует рассматривать с точки зрения эмерджентной системы включающей субъект (управляющую) и объект (управляемую), внутренние связи, антикризисные цели и антикризисные функции, которые при их взаимодействии с другими компонентами среды приобретают определенные свойства, которые можно рассматривать как синергетическую систему, направленную на выход региона из кризисного состояния. [1, с. 94].

Таким образом, в качестве предмета регионального антикризисного управления (как одного из разновидностей управления) можно определить совокупность отношений и связей систем регионального управления разных уровней, без единого функционального центра. Для каждого субъекта Республики Казахстан необходимо учитывать его региональную специфику и особенности, в первую очередь связанные с его экономическим потенциалом.

Для достижения положительного эффекта необходимо в рамках регионального антикризисного управления соединить усилия региональных властей, в рамках реализации

как государственных, так и региональных антикризисных программ с региональными органами власти, хозяйствующими субъектами (фирмы, корпорации, объединения, компании, осуществляющие свою деятельность на территории соответствующих регионов), региональными субъектами инфраструктуры (финансовые, страховые, консалтинговые, аудиторские, инвестиционные компании) и населением региона. При этом, несмотря на все многообразие данных форм их можно идентифицировать и выстроить иерархическую последовательность.

В качестве объекта регионального антикризисного управления следует рассматривать его функциональное пространство, т.е. совокупность элементов, образующийся на стыке взаимодействия систем регионального управления разного уровня (человек, предприятие, город, область, регион, государство). При этом в данном случае невозможно совместить и синхронизировать задачи управления в данной структуре. Региональные антикризисные управленческие воздействия формируются по инициативе множества субъектов, функционирующих на территории региона, при этом они распределены среди его носителей и нуждаются в консолидации, моментом же принятия решения о необходимости реализации регионального антикризисного управления является факт выявления определенной кризисной ситуации в социально-экономическом развитии соответствующего субъекта республики.

При этом региональное антикризисное управление можно рассматривать с двух позиций. С позиции реактивного регионального антикризисного управления как процесс планирования и внедрения ограниченного перечня антикризисных мероприятий локального характера, в целях восстановления прежнего, докризисного социально-экономического состояния региона. И с противоположной позиции, как антиципативное региональное антикризисное управление, направленное на общие цели, сформулированные на более низкой ступени, нежели задачи разработки конкретных мероприятий. Антиципативные отношения понимаются как долгосрочные задачи регионального антикризисного управления, охватывающие все сферы жизнедеятельности региона и увязанные с его стратегией развития.

В настоящее время термин «региональное антикризисное управление» не имеет точного определения, поскольку, во-первых, возник сравнительно недавно (обусловленный мировым финансовым кризисом); во-вторых, изучает в основном кризисные явления в системе социально-экономического развития регионов, а не их причины и возможности устранения [2, с. 14].

Говоря о региональном антикризисном управлении, необходимо четко определить факторы, приводящие к региональным кризисам и в зависимости от них реализовывать соответствующие региональные антикризисные программы. Однако, для возможности предотвращения кризиса на уровне региона, необходимо определить, что является стабильным социально-экономическим состоянием региона.

Говоря о стабильном социально-экономическом состоянии региона, следует понимать его движение по магистрали развития, решая задачи как социального характера, например, такие как, помощь инвалидам, улучшение демографической ситуации (снижение смертности, увеличение рождаемости и т.д.), так и экономического, связанные с ростом ВРП, снижением безработицы, увеличением собственных налоговых доходов, т.е. возможностей развития региона за счет собственных доходов. Такое понимание стабильности несёт совокупность индикаторов, в целом отражающих повышение уровня и качества жизни населения региона. При этом данные индикаторы определяют как региональный экономический потенциал, так и эффективность его использования. Снижение стабильности в целом либо по любому критерию ниже порогового значения (причем желательно в сравнении со среднероссийскими значениями) влечёт развитие кризисной ситуации и может привести к региональному кризису.

Если исходить из того, что основными целями региона является его социально-экономическое развитие, повышение качества жизни, экологической среды, развитие инновационной экономики, то можно представить понятие «стабильность региона» как способность социально-экономического и экологического развития в пределах запланированных значений. Стабильное состояние региона — социально-экономическое развитие региона происходит согласно планируемому значению (индикаторам). Влияние кризисных факторов незначительно и не оказывает серьезного влияния на социально-экономическое развитие, или это развитие уже спрогнозировано с учётом их влияния.

Условно-стабильное состояние региона — первая фаза кризиса. Под усиленным воздействием кризисного фактора (факторов) фактические результаты социально-экономического положения не совпадают с прогнозными. Органы власти региона должны проанализировать ситуацию и предпринять регулирующие действия (локальные или превентивные антикризисные мероприятия). Основной задачей на данном этапе будет определение влияющего кризисного фактора и степени его влияния на отклонение от намеченных социально-экономических индикаторов. Основные характеристики данного этапа:

увеличение безработицы, сокращение количества предприятий, снижение ВРП и налоговых доходов.

Нестабильное состояние региона — вторая фаза кризиса. Несмотря на предпринятые антикризисные мероприятия доходы регионального бюджета продолжают падать и регион начинает ощущать нехватку собственных средств, при этом постепенно снижается уровень и качество жизни населения. Данная стадия характеризуется тем, что у региона ещё остаются собственные налоговые доходы, однако, при этом, требуется увеличение финансовой помощи из федерального бюджета.

Кризисное состояние региона — третья фаза кризиса. В регионе продолжают снижаться собственные налоговые доходы, и бюджет становится дефицитным, происходит банкротство предприятий, растёт безработица, существенно снижается уровень и качество жизни населения. Достигнут тот критический порог, когда отсутствуют средства профинансировать даже необходимые социально-экономические программы. Необходимы экстренные меры по восстановлению собственной доходной базы региона и поддержанию реального сектора региональной экономики [3, с. 21].

При каждой фазе кризиса должна существовать и специфика регионального антикризисного управления, направленная на стабилизацию социально-экономического развития, и методы, адекватные текущему состоянию.

Находясь на данной стадии кризиса региональные органы власти должны использовать весь арсенал методов регионального антикризисного управления, направленный не только на выход региона из кризисного состояния, но и определяющий в перспективе магистраль его социально-экономического развития. Однако использование эффективного механизма регионального антикризисного управления в данном случае невозможно без учета двух составляющих: экономического потенциала региона и стратегии его инновационного развития.

Существуют факторы приводящие к региональным кризисам (рисунок 1).

Реализация регионального антикризисного управления связана с особыми интегрированными формами сотрудничества на региональном уровне, обеспечивающими взаимодействие региональных органов власти, бизнес-структур и населения.

В упрощенном виде данное сотрудничество при формировании региональных инновационных антикризисных программ можно представить в виде различных комиссий, комитетов, советов, конференций, представляющие координационные центры целевого (матричного) регионального антикризисного управления.

Таким образом, региональное антикризисное управление имеет следующие особенности:

— главной его целью является обеспечение стабильного социально-экономического развития при любых экономических, политических и социальных метаморфозах;

— в его рамках применяются антикризисные инструменты, которые наиболее эффективны в устранении кризисных явлений и решении текущих проблем региона;



Рис. 1. Классификация факторов региональных кризисов

— главное в региональном антикризисном управлении — адекватность реагирования на существенные изменения внешней среды;

— в основе регионального антикризисного управления лежит процесс внедрения инноваций во все отрасли региональной экономики;

— региональное антикризисное управление нацелено на то, чтобы даже при минимальных доходах бюджета ввести в действие такие управленческие и экономические механизмы, которые позволят ликвидировать кризисные явления с минимальными бюджетными расходами.

Литература:

1. Айвазян, З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. 2009. №4. с. 94.

2. Мазур, Л. В. Формирование региональных инновационных антикризисных программ и механизма их реализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Орел, 2013, с. 14.
3. Беляев, С. Г., Кошкин В. И. Теория и практика антикризисного управления. М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1996.

## Управленческий учет и его место в учетно-аналитической системе сельскохозяйственных организаций

Хрыкина Татьяна Николаевна, студент

Донской государственный аграрный университет (пос. Персиановский, Ростовская обл.)

*В статье рассматривается внедрение управленческого учета в сельскохозяйственные организации и его место в их учетно-аналитической системе.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, учетно-аналитической система, сельскохозяйственные организации.

Понятие «управленческий учет» появилось в России, как и во всем постсоветском пространстве, относительно недавно. Между тем, в практике осуществления хозяйственной деятельности сложились определенные практические наработки по построению системы управленческого учета на предприятиях различных сфер экономики. Одна из специфических особенностей такого учета заключается в том, что каких-либо единых нормативов по организации и ведению учета не существует. С одной стороны, отсутствует какой-либо фискальный контроль над ведением управленческого учета. С другой стороны, сложилась ситуация, когда каждый руководитель в понятие «управленческий учет» вкладывает свой смысл.

Вопросы организации управленческого учета на предприятии непосредственно соединены с вопросами управления затратами на всех уровнях его производственно-коммерческой деятельности. Главная задача заключается в том, чтобы сформировать такую внутрипроизводственную учётную систему, которая отразила бы весь производственный процесс.

Управленческий учет сложился в результате усложнения производственных процессов и преобразовался в современную систему к концу 40-х годов XX века. Данный комплексный метод внутрихозяйственного управления весьма подобен отечественному внутрихозяйственному расчету.

Огромный вклад в исследование, формирование и развитие управленческого учета в России внесли отечественные авторы и эксперты такие, как: Безруких П. С., Вахрушина М. А., Врублевский Н. Д., Ивашкевич В. Б., Каверина О. Д., Карпова Т. П., Ковалев В. В., Кондратова И. Г., Маслова И. А. и многие другие. Также были изучены труды зарубежных ученых таких, как: Апчерч А., Аренс Т., Воурен К., Друри К., Сигел Д. и другие. [2, с. 156]

Но, несмотря на значительный вклад зарубежных и отечественных ученых, остаются много малоизученных вопросов, среди них:

1. Организация ведения управленческого учета;
2. Оптимизация процедур учета затрат и калькуляции себестоимости выпускаемой продукции;
3. Организация процедуры управления и контроля затрат предприятия.

Устранение данных трудностей гарантирует высококачественную информацию различных уровней управления, что будет способствовать оптимизации затрат.

В современных условиях экономике необходима потребность в интеграции методов корпоративного управления в единую систему, которая обеспечивала бы поддержку принятия экономически взвешенных управленческих решений, повышение производительности труда и конкурентоспособности предприятия.

На практике отдельные элементы управленческого учета, как правило, используются на предприятиях. Немаловажно, чтобы данные элементы были объединены в общую структуру, которая ориентирована на определенные результаты.

В рамках указанной цели экспертно — консультативный совет по управленческому учету ставит перед собой следующие задачи:

- Расширять круг предприятий, использующих в своей деятельности лучшие механизмы управленческого учета для принятия управленческих решений;
- Стимулировать применение лучшего опыта зарубежных стран по развитию систем финансового менеджмента и управленческого учета в российских условиях;
- Разработать базовые методологические рекомендации по вопросам организации и ведения управленческого учета на предприятиях, принимая во внимание российский и зарубежный опыт;
- Разъяснить управленческому звену, собственникам предприятий важность ведения управленческого учета.

В сегодняшней стадии формирования управленческого учета отечественные экономисты выражают довольно глубочайшую заинтересованность, что прежде всего обу-

славливается присутствием основных трудностей, появившихся в нашей практике в последние года, с целью приспособления международной практики к ведению управленческого учета. Необходимо принимать во внимание, что удачное решение данных трудностей, образовавшихся присутствием иностранных приемов управленческого учета, даст возможность достичь нашей концепции бухгалтерского учета мировых учетных стандартов.

Определяя понятие «управленческий учет» нужно отметить последующие его составляющие: цель, задачи, проблемы, основы, ключевые функции, главные требования, подготовленные в ходе управленческого учета. Основное внимание в концепции и практике управленческого учета уделяют его целям и задачам, представляющим существенное место в принятии управленческих решений.

Цель управленческого учета — это предоставление менеджерам управленческих отчетов, включающих плановые, фактические и прогнозируемые сведения, приспособленные для решения внутренних проблем управления организацией, необходимых для контролирования экономичности производственной — хозяйственной деятельности и обоснования управленческих решений. [4]

Непосредственно управленческий учет предполагает необходимый аппарат управления сельскохозяйственной организацией, позволяющий увеличить качество и эффективность принимаемых управленческих решений, максимизировать прогнозируемый доход и продуктивно осуществлять контроль над рисками хозяйственной деятельности, а также мобилизовать запасы. [1]

В основной массе отечественные сельскохозяйственные организации не ведут управленческий учет, так как на данный момент он сформирован достаточно плохо.

Управленческий учет имеет множество трактовок. По мнению Тони Скоуна «управленческий учет — это предоставление менеджерам финансовой информации с целью помочь им в ключевых сферах: планирования, контроля и принятия решений».

Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер считают, что «управленческий учет — это идентификация, изменение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими — либо объектами».

Г.И. Просветов поясняет управленческий учет — как идентификация экономики значимой информации, ее измерение и передача менеджерам предприятия, что позволяет им вырабатывать обоснованные суждения и принимать взвешенные решения.

В.И. Еремеев считает, что управленческий учет — это необходимый инструмент управления сельскохозяйственной организацией, позволяющей повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемую прибыль и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности, мобилизовать резервы.

По мнению С.А. Краснова управленческий учет представляет собой учетную систему, которая тесно связана

и основана на принципах ведения бухгалтерского учета, применение которого позволяет принимать высшему руководству и специалистам обоснованные управленческие решения.

И. Гулина выделяет управленческий учет как систему сбора определенной информации, и ее использования внутри предприятия.

С существенной долей по постановке управленческого учета почти все отечественные аграрные предприятия справились, но еще значительная часть работы впереди. В.И. Еремеев продемонстрировал нашим бизнесменам как можно решить ключевые задачи:

1. Создать единую информационную среду, охватывающую целую концепцию управленческого учета;
2. Активно использовать нефинансовые показатели в концепции управленческого учета;
3. Увязывать системы мотивации персонала и управленческого учета, чтобы гарантировать объективность премирования работников.

Таким образом, можно сделать вывод, что нет необходимости рассчитывать на «особый» программный продукт, который решит все трудности.

Под учетно-аналитической системой сельскохозяйственных организаций подразумевается связь разных типов данных (учетной и внеучетной), оценки системы внутреннего контроля реорганизуемой предприятием, обосновании и контроле за реализацией реорганизационной операции на основе применения технологии стратегического производного баланса с целью принятия управленческого решения о необходимости выполнения реорганизационной операции, а также исследование полученных результатов, и при необходимости, корректирующих мер. [2, с. 108]

Информационной базой учетно-аналитической системы служат учетные и внеучетные типы информации. К учетным типам относят:

1. Бухгалтерский учет и отчетность;
2. Статистический учет и отчетность;
3. Оперативный учет и отчетность;
4. Выборочные учетные данные.

К внеучетным типам информации относят:

1. Материалы вневедомственной и внутриведомственной ревизии, внешнего и внутреннего аудита;
2. Материалы лабораторного и врачебно-санитарного контроля;
3. Материалы проверок налоговой службы;
4. Материалы постоянно действующих производственных совещаний;
5. Материалы, получаемые в результате личного контакта с исполнителями.

Таким образом, заключая вышеизложенное, можно сделать вывод, что управленческий учет предполагает исторически сформированную, научно-обоснованную концепцию, образовавшуюся вследствие перемены обстановки производства и формирования структурных форм организации, что представилось характеризующим

условием его как базового инструмента принятия управленческих решений. Управленческий учет — система исследования, сбора, оценки, регистрации, измерения, обработки, систематизации и передачи данных в интегри-

рованной системе планирования, моделирования, нормирования, учета, контроля и анализа в целях формирования политики принятия управленческих решений, выявления сведений заинтересовавшихся пользователей.

Литература:

1. Алборов, Р.А. Совершенствование управленческого учета в системе внутреннего управления сельскохозяйственным производством/Р.А. Алборов, О.П. Князева, С.Р. Концевая//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий — 2012 г. — №2. с. 92.
2. Землякова, С.Н. Методический подход к формированию учётно-аналитического обеспечения реорганизационных процедур// Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2014. №6. — с. 104–108.
3. Землякова, С.Н. Становление и развитие бухгалтерского управленческого учета в сельскохозяйственных организациях. Учебное пособие/С.Н. Землякова; М-во сельского хоз-ва Российской Федерации, Департамент науч.-технологической политики и образования ФГБОУ ВПО «Донской гос. аграрный ун-т». Новочеркасск, 2012.—200 с.
4. Лысенко, Д. Организация управленческого учета/Д. Лысенко //Аудит и налогообложение 2013 г. — №2. — с. 48.

## Влияние стратегического маркетинга на конкурентоспособность предприятия

Шаисламова Муаззамхон Рахимходжаевна, старший преподаватель;

Гафурова Дилшода Рамазановна, ассистент

Ташкентский университет информационных технологий (Узбекистан)

На сегодняшний день проблема конкурентоспособности предприятия как никогда актуальна для национальной экономики и для ее хозяйствующих субъектов — предприятий. Очень важно знать, в какой степени предприятие конкурентоспособно по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантией получения высоких экономических показателей в современных рыночных условиях, и иметь стратегической целью достижение такого ее уровня, который помог бы ей выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Современная конкурентная среда является сложной и динамично изменяющейся системой, что обуславливает необходимость постоянного совершенствования методов и способов управления конкурентоспособностью предприятий. Исследования показывают, что на конкурентоспособность предприятий значительное воздействие оказывает научно-технический уровень и степень совершенства современных информационных технологий в производстве, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств информатизации производства и другие факторы как макро и микро-среда.

Для определения нынешнее состояние конкуренции на рынке можно использовать индекс Херфиндаля-Хиршмана. Индекс Херфиндаля-Хиршмана (ННІ) является наиболее популярным среди современных экономистов.

Он определяется по следующей формуле, как сумма квадратов долей всех фирм, действующих на рынке, где  $q_i$  является рыночной долей данной компании.

$$ННІ = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$$

Где  $S_1, S_2$  — выраженные в процентах доли продаж фирм в отрасли, определяемые как отношение объема продаж фирмы к объему всех продаж отрасли.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана ННІ изменяется в пределах  $p < ННІ < 1$ , где  $p$  — число фирм, действующих в данной отрасли. Из основных свойств индекса следует сделать вывод о том, что чем индекс меньше единицы, тем меньше концентрация компаний на рынке. [1]

Конкурентоспособность предприятия является многогранным понятием, и включает не только качественные и ценовые параметры промышленной продукции, но на сегодняшний день зависит от уровня менеджмента, сложившейся управленческой системы финансовых потоков, инновационной и инвестиционной составляющими его деятельности. По мимо этого, на конкурентоспособность влияет конъюнктура рынка, складывающаяся на том или ином рынке, уровень конкуренции, воздействующее на предприятие со стороны других участников рынка, технической оснащенности, уровня использования инноваций. На конкурентоспособность также может повлиять мотивация и квалификация персонала, финансовая устойчивость предприятия.



Так как классификация факторов конкурентоспособности предприятия довольно широка, мы рассмотрим наиболее важную их классификацию. Совокупность факторов влияющую на конкурентоспособность условно можно разделить на внешние и внутренние, так как любое предприятие находится под воздействием как факторов, которые возникают при контакте субъектом экономики и управленческой задачи, при решении той или иной задачи.

Внутренние факторы — это те критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению конкурентоспособности.

К внутренним факторам можно отнести производственно-технологический потенциал; деятельность маркетинговых служб; научно-технический потенциал; финансово-экономический потенциал; кадровый потенциал (структура, профессионально-квалифицированный состав); эффективность стимулирование сбыта и рекламы; уровень материально-технического обеспечения; подготовка и разработка производственных процессов, выбор оптимальной технологии производства; эффективность производственного контроля, испытаний, обследований; уровень сервисного и гарантийного обслуживания.

Внешние факторы — это социально-экономические и организационные взаимодействия, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна.

На внешние факторы можно отнести меры государственного воздействия экономического характера, административного характера; основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия.

Изучение потребителей и конкурентов, а также условий конкуренции позволяет предприятию определить ее

преимущества и недостатки перед конкурентами для поддержки конкурентные преимущества.

Конкурентное преимущество — это те характеристики, которые создают для фирмы определенное превосходство над прямыми конкурентами. Основные усилия предприятий всегда направлены на создание и удержание конкурентных преимуществ (т.е. повышение ее конкурентоспособности). В конечном итоге прибыльность компании — это следствие ее конкурентоспособности на рынке.

Внешние конкурентные преимущества увеличивают рыночную силу фирмы таким образом, что она может заставить рынок принять цену продаж выше, чем у конкурентов, не обеспечивающих соответствующих отличительных качеств товара. Внутренние преимущества являются следствием более высокой производительности (внутренней эффективности функционирования фирмы), что обеспечивает компании большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией.

Кроме того, конкурентные преимущества могут быть разделены на долгосрочные и краткосрочные.

При прочих равных условиях важнейшую роль приобретает маркетинговая составляющая конкурентоспособности предприятия. Маркетинг ориентирован на выявление наиболее значимых потребностей клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, оценку перспективности сегментов рынка, разработку и претворение действенных стратегий по повышению конкурентоспособности.

Конкуренция одновременно есть и фактор, и следствие маркетинговой деятельности различных компаний: конкуренция заставляет создавать маркетинговые

Таблица 1. Виды конкурентных преимуществ по факторам превосходства [2]

Конкурентные преимущества	Характеристика
Внешние конкурентные преимущества	Преимущества компании перед конкурентами, которые основаны на отличительных качествах товаров, образующих ценность для покупателя
Внутренние конкурентные преимущества	Преимущества компании перед конкурентами, которые базируются на превосходстве фирмы в отношении издержек производства и управления, создающим ценность для производителя

Таблица 2. Виды конкурентных преимуществ по периоду действия

Конкурентное преимущество	Характеристика
Долгосрочное (стратегическое)	Конкурентное преимущество, для воспроизведения или нейтрализации которого компании-конкуренту требуется значительное время. По своей сути стратегическое конкурентное преимущество — это результат усилий компании, направленных на вытеснение своих конкурентов с рынка
Краткосрочное (тактическое)	Конкурентное преимущество, которое в ближайшей перспективе может быть преодолено конкурирующими фирмами. Тактическое преимущество компания получает вследствие благоприятной конъюнктуры рынка

службы в компаниях, они в своих попытках воздействовать на рынок усиливают конкуренцию, которая, в свою очередь, активизирует фирменный маркетинг. Маркетинг воспринимает конкуренцию как среду обитания, естественную и необходимую для функционирования и развития рынка.

Маркетинговая стратегия — это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей.

Термин «стратегический маркетинг» впервые был введен американской компанией «Дюпон» и под ним подразумевалось не что иное, как организация маркетинговой деятельности с ориентацией не на выпускаемый предприятием товар или услугу, а с ориентацией на потенциального потребителя, заранее определенный сегмент рынка. На сегодняшний день существует много определений стратегического маркетинга.

Маркетинговая стратегия — это современный маркетинг, базирующийся на определенном видении фирмой окружающего мира и своей роли в нем, на принципах глобализма, инновации, интеграции, предпочтения структурных исследований перспектив потребностей рынка и мониторинга среды, активного использования связей с общественностью. В целевом отношении он ориентирован на сбалансированность, гармонизацию интересов фирмы, потребителей и общества в целом, партнерство всех участников отношений рыночного обмена и обеспечивает создание товаров и услуг более высокой ценности, чем у конкурентов.

Маркетинговая стратегия это:

- средство достижения цели;
- генеральное стратегическое направление деятельности предприятия, с которым должны увязываться все аспекты маркетингового плана;
- совокупность решений организации относительно выбора целевого рынка и продукта для рынка;
- оптимальное управление продуктом и оптимальное распределение ресурсов;
- сочетание ресурсов и навыков организации, с одной стороны, и возможностей риска, исходящих из окружающей среды, с другой стороны, при котором достигаются основные цели;
- мониторинг внешней и внутренней среды, отслеживание конкурентов и рынков;
- ориентация на перспективные нововведения, ноу-хау и т. д.

Маркетинговая стратегия компании обычно закрепляется в документе, имеющем одноименное название или название «маркетинговая политика».

Маркетинговая стратегия разрабатывается как составная часть общей стратегии развития компании.

На реализацию эффективной маркетинговой стратегии существенное влияние оказывают технологические инновации. Глубокая проработка аналитической парадигмы

в части применения экономико-математических методов позволяет констатировать ее закономерный переход в качественно новую фазу, которую можно трактовать как технологическую парадигму, связанную с развитием компьютерных технологий.

Главной целью стратегического маркетинга является повышение конкурентоспособности предприятия.

К основным задачам стратегического маркетинга, в соответствии с этой целью, относятся:

- анализ: конъюнктуры рынка; потребностей и спроса; портфеля предприятия; конкурентоспособности товаров и предприятий; влияния факторов внешней среды; сильных и слабых сторон предприятия;
- прогнозирование: емкости рынков и рыночных сегментов; тенденций изменения конъюнктуры рынка; новых потребностей и новых способов их удовлетворения; динамики продаж конкурентами; отраслевых издержек и цен; изменений в макросреде маркетинга;
- сегментирование и выбор целевых рынков;
- формулирование стратегических целей;
- разработка стратегий: базисных; конкурентной борьбы; альтернативных; повышения конкурентоспособности товаров, предприятия; ценообразования;
- стратегическое планирование: маркетинговых исследований; в области товарной политики; распределения товаров; коммуникаций; сервиса и обслуживания товаров;
- принятие стратегических решений по комплексу маркетинга;
- контроль и анализ выполнения планов. [3]

Исследовав основные функции и задачи стратегического маркетинга предлагается концептуальная система взаимосвязи моделей стратегического маркетинга и конкурентоспособности предприятия.

Предложенная система на рисунке-1 позволяет классифицировать методы количественного решения для обеспечения конкурентоспособности предприятия:

- правильно определить цену на рынке;
- своевременно выявить ситуацию для дальнейшего капиталовложения;
- не максимизация прибыли, а достаточный объем добавленной стоимости является целью добавленной стоимостью.

Планирование маркетинговой стратегии должно:

- основываться на оценке перспектив в области политики, технологий. Следует учитывать внешнюю конъюнктуру с тем, чтобы от узкой ориентации переходить к глобальной;
- опираться на современные методы прогнозирования и анализа, помогающие отслеживать новые тенденции. В условиях Узбекистана приходится выбирать не с выбора и постановки целей, а с анализа сильных и слабых сторон предприятия;
- выступать исходной функцией управления и важной задачей руководства фирмой, чтобы представить в условиях конкуренции ее позицию на будущее и по возможности ее оптимизировать.

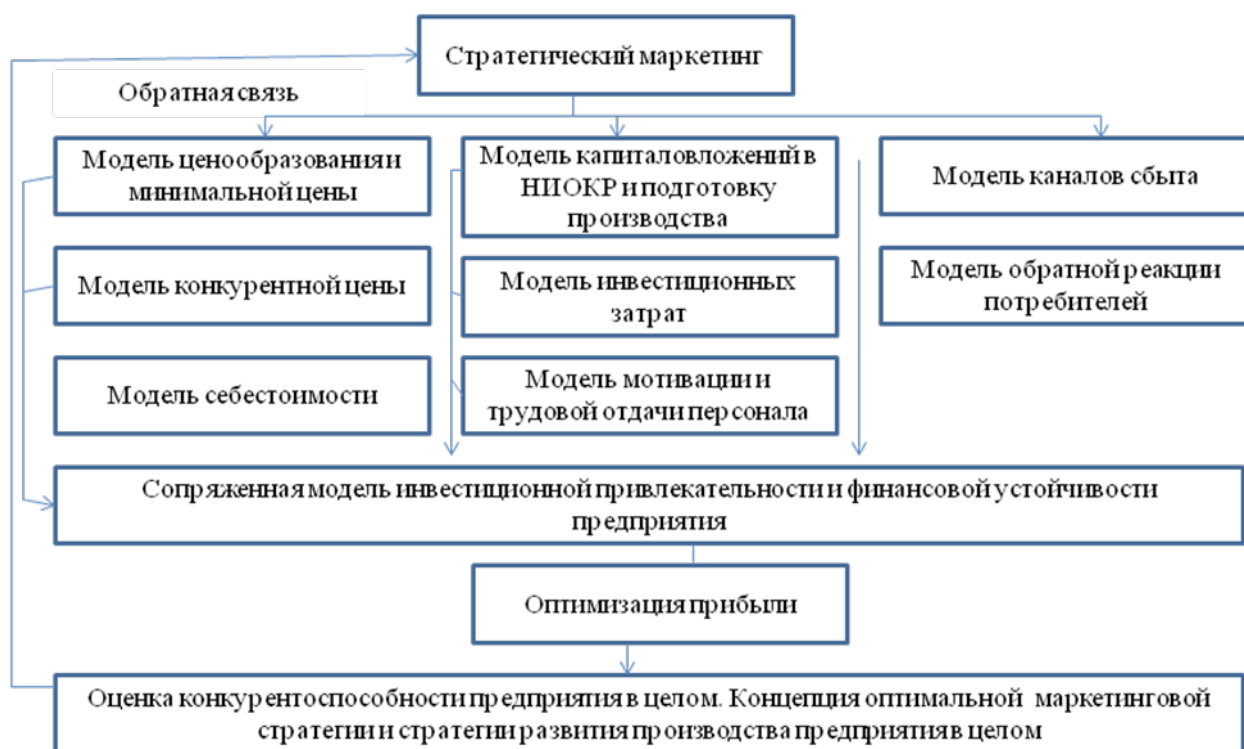


Рис. 1. Концептуальная система взаимосвязи моделей стратегического маркетинга и конкурентоспособности предприятия

Литература:

1. Завьялов, П. С. — Маркетинг в схемах и рисунках. М. Экономика, 2002, с. 238.
2. Захарова, И. В. Т. В. Евстигнеева. — Маркетинг в вопросах и решениях: учебное пособие для практических занятий — М.: КНОРУС, 2011. — 367 с.
3. Портер, М. Конкуренция: Пер. с англ.: Учебное пособие. — М.: Вильямс, 2006. — 495 с.

## Роль Германии в «Группе двадцати»

Шапошникова Вера Германовна, магистрант  
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Германия — это одна из мощнейших экономик мира, лидер Евросоюза и активный участник международных экономических отношений. Позиция Германии учитывается при решении экономических и финансовых вопросов, причем как на европейском уровне, так и на глобальном. Свои интересы Германия отстаивает во многих международных институтах, в том числе в «Группе двадцати». В данной статье рассматривается роль Германии в «Группе двадцати», которая представляет собой неформальный форум наиболее системно значимых экономик земного шара.

**Ключевые слова:** «Группа двадцати», G20, Германия.

Германия — это постиндустриальная страна, экономика которой характеризуется преобладанием третичного сектора: на долю сферы услуг приходится почти 69% валовой добавленной стоимости, на промышленность — около 30%, а на сельское хозяйство — менее 1%. [3] Большое значение для экономики страны имеет экспорт, доля которого в ВВП составляет 45%. [3] Из-за высокой

степени вовлеченности в мировую торговлю Германия прикладывает все усилия для достижения стабильного и устойчивого развития мировой экономики.

Германия традиционно выступает за многостороннее экономическое сотрудничество и является сторонником управления через механизмы международных институтов. Вовлеченность Германии в международные экономиче-

Таблица 1. Список саммитов «Группы двадцати»

Номер	Даты	Место
1	14–15.11.2008	Вашингтон, США
2	01–02.04.2009	Лондон, Великобритания
3	24–25.09.2009	Питтсбург, США
4	26–27.06.2010	Торонто, Канада
5	10–11.11.2010	Сеул, Южная Корея
6	03–04.11.2011	Канны, Франция
7	18–19.06.2012	Лос-Кабос, Мексика
8	05–06.09.2013	Санкт-Петербург, Россия
9	15–16.11.2014	Брисбен, Австралия

ские отношения и процессы глобального управления подтверждается тем, что она, в частности, является членом и одним из основателей «Группы семи/восьми» и «Группы двадцати».

В «Группу двадцати» входят и развитые, и развивающиеся страны, а именно: 19 стран (Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Китай, Франция, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Япония, Республика Корея, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, Южная Африка, Турция, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки) и как отдельный участник выступает Европейский союз. Это первая попытка вовлечь развивающиеся страны в процесс глобального управления как равноценных участников. Динамичный рост экономик этих стран уже не позволяет рассматривать их как реципиентов политики, проводимой развитыми странами.

«Большая двадцатка» на уровне министров финансов и глав центральных банков существует с 1999 года, но на уровне лидеров стран она собралась впервые в 2008 году для координации усилий по преодолению тяжелого мирового финансового кризиса. [2] С тех пор прошло уже девять встреч, список которых представлен в нижеследующей таблице.

Постепенно из антикризисного совета Группа двадцати» переросла в ведущий мировой экономический форум, который включает в свою повестку дня широкий круг вопросов. Помимо традиционных тем оздоровления мировой финансовой системы, стабилизации финансовых рынков и содействия сбалансированному экономическому росту лидеры G20 обсуждают вопросы помощи странам третьего мира, борьбу с голодом и бедностью, а также защиту окружающей среды и изменение климата на планете. В некоторых областях форуму удалось достичь серьезных успехов. К примеру, был усилен надзор над банковской сферой, ужесточились требования к раскрытию налоговой информации офшорными юрисдикциями. Но в других сферах успехи гораздо более скромные. Многие развитые страны столкнулись с резким увеличением государственных долгов, в них высок уровень безработицы. Значит, «Двадцатке» предстоит сделать еще много работы.

На протяжении всего времени существования «Двадцатки» Германия активно участвует в обсуждениях и не-

редко становится инициатором реформ, а канцлер Германии Ангела Меркель часто как подвергается критике, так и получает одобрение своих коллег по форуму. Стоит отметить, что Германия является самостоятельным членом «Двадцатки», но при этом в «Группу» также входит Евросоюз, а, как известно, Германия является сильнейшим его участником и оказывает существенное влияние на его политику. Таким образом, можно говорить о двойственности участия ФРГ в G20: помимо отстаивания своей позиции, Германия также учитывает интересы Евросоюза. Поэтому перед саммитами лидеров G20 часто проводятся подготовительные встречи, на которых государства ЕС стараются выработать общую стратегию действий.

При подготовке к саммиту в Лондоне Германия и Франция выступали за наложение санкций на так называемые «налоговые гавани», которые отказываются сотрудничать с налоговыми органами других стран. Это привело к тому, что еще до саммита Андорра, Люксембург, Лихтенштейн, Австрия и Швейцария согласились при определенных обстоятельствах отступить от принципа сохранения банковской тайны. [4]

Подготовка к саммиту в Питтсбурге совпала по времени с избирательной кампанией Меркель в Германии. Возможно, ее удачное выступление на форуме увеличило число ее сторонников и позволило переизбраться на пост канцлера. Меркель оказалась единственным участником совещания, личный вклад которого в работу G20 был упомянут в заключительной декларации. [1]

Однако идеи Меркель не всегда находят поддержку в других странах G20. Так, горячие споры возникают относительно верного пути к стимулированию экономического роста. Германия выступает за санацию государственных бюджетов стран с высокой задолженностью, а в США считают, что такая политика вредит экономике. Напротив, чтобы не свести на нет постепенное восстановление экономики после кризиса, нужно увеличить расходы, а решение проблемы госдолга отложить до более спокойных времен. [6] Но, несмотря на разногласия, даже противники бюджетной консолидации вынуждены идти на уступки и признать, что проблема госдолга не может быть оставлена без внимания. Так, в Торонто было ре-

шено сократить дефициты госбюджетов развитых стран вдвое к 2013 году.

Еще одной проблемной темой являются диспропорции в мировой торговле. В Сеуле США заявили, что страны со значительным профицитом торгового баланса, в число которых входит Германия, должны сократить его, поскольку это вредит развитию экономики других стран. Но и по этому вопросу Германия, для которой именно экспорт сыграл большую роль при выходе из кризиса, смогла отстоять свою позицию. Никаких ограничений на экспорт на саммите введено не было. По словам Меркель, успешность ФРГ в мировой торговле связана исключительно с высокой конкурентоспособностью немецких товаров. [5]

Но идеи Германии не всегда принимаются «Группой двадцати». Уже несколько лет Германия при поддержке Франции и некоторых других стран Евросоюза выступает за введение налога на финансовые операции. Этот налог призван ограничить масштабы спекуляций на финансовых рынках и уменьшить их волатильность. Однако уже на нескольких саммитах подряд это предложение блокируется Соединенными Штатами, Канадой и развивающимися странами. Они предлагают оставить вопрос введения такого налога на национальном уровне.

Провоцирует дискуссии также политика Германии по преодолению долгового кризиса в Еврозоне. Проблемы в этом регионе ставят под угрозу стабильность всей мировой экономики, так как ЕС — ведущий торговый партнер и США, и России, и развивающихся азиатских, и латиноамериканских стран. Бытует мнение, что режим строгой экономии, продвигаемый Германией, лишает Грецию, Испанию, Италию и другие оказавшиеся в бедственном положении страны возможности восстановить свою экономику. Как альтернатива проводимой политике предлагается льготное кредитование, поощрение инвестиций в инфраструктуру для повышения занятости,

увеличение внутреннего спроса. Думается, что сегодня главным приоритетом для Евросоюза является не сокращение бюджетных дефицитов, а стимулирование экономического роста, чтобы избежать дальнейшей стагнации. Но, как свидетельствуют саммиты, партнеры по «Двадцатке» выражают общее одобрение политики ЕС, но предпочитают не вмешиваться в нее из-за необходимости решать собственные проблемы.

Таким образом, можно сделать вывод, что Германия всегда принимает активное участие в решении актуальных глобальных проблем, а также отстаивает свои интересы. Коллеги по «Двадцатке» и эксперты в области международных отношений отмечают весомый вклад ФРГ в обсуждение вопросов регулирования банковской сферы, борьбы с отмыванием денег и уклонением от уплаты налогов посредством «налоговых гаваней», оздоровления мировой финансовой системы в целом. И хотя не все предлагаемые Германией меры одобряются «Группой двадцати», это не лишает ее статуса одной из мощнейших экономик мира, с интересами которой нужно считаться. Тот факт, что инициативы Германии порождают дискуссии, уже говорит о ее значимости на мировой арене. Это подтверждают и крепкие торговые связи Германии со всеми регионами.

На данный момент далеко не все проблемы, стоящие перед мировым сообществом, решены. Они требуют международной кооперации, а значит, «Группа двадцати» и дальше продолжит свою работу. И хотя в ее адрес часто звучат упреки в низкой эффективности и отсутствии легитимности, сейчас нет международного института, который мог бы ее заменить. А попытки создания такого органа, скорее всего, займут продолжительное время и будут сопряжены с многочисленными спорами относительно членства, механизмов принятия решений и обеспечения их выполнения.

#### Литература:

1. Информационный центр G20 при Университете Торонто. Декларация лидеров G20: Питтсбургский саммит. <http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0925.html#institutions>
2. Официальный сайт «Группы двадцати». [www.g20.org](http://www.g20.org)
3. Федеральное статистическое ведомство Германии. [www.destatis.de](http://www.destatis.de)
4. Deutsche Welle. Immer mehr Steueroasen geben auf. 13.03.2009. <http://www.dw.de/immer-mehr-steueroasen-geben-auf/a-4095321>
5. Deutsche Welle. Starre Fronten unter den G20-Finanzministern. 22.10.2010. <http://www.dw.de/starre-fronten-unter-den-g20-finanzministern/a-6139691>
6. Handelsblatt. Breitseite gegen Bundesbank-Chef: «Axel Weber wäre ein Risiko für den Euro». 21.06.2010. <http://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/nachrichten/breitseite-gegen-bundesbank-chef-axel-weber-waere-ein-risiko-fuer-den-euro/3468020.html>

## Проблемы «Группы двадцати» и пути их решения

Шапошникова Вера Германовна, магистрант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*«Группа двадцати» — это неформальный международный клуб, который является платформой для обсуждения глобальных проблем лидерами наиболее значимых экономик мира. На уровне глав государств «Двадцатка» существует с 2008 года, но за такой короткий срок она уже стала ведущим экономическим форумом. Однако ее деятельность часто подвергается критике. В данной статье будет рассмотрено, почему это происходит, а также какие идеи по преодолению стоящих перед «Двадцаткой» трудностей предлагаются учеными.*

**Ключевые слова:** «Группа двадцати», G20, глобальное управление.

Одной из характеристик современной мировой экономики является то, что различия между развитыми и развивающимися странами становятся все менее значимыми, а взаимозависимость их экономик — все сильнее. Глобализация требует от стран действовать с учетом политики других государств, а иногда и идти на компромисс для решения глобальных проблем. Взаимосвязь экономик также провоцирует развитие международных организаций и механизмов, которые предоставляют возможность совместного поиска взаимовыгодных решений. Одним из них является «Группа двадцати» — неформальный форум лидеров девятнадцати стран и Евросоюза, на котором рассматриваются актуальные проблемы в экономической, финансовой сфере, а также затрагиваются темы защиты окружающей среды, помощи странам с низким уровнем дохода и т.д. На долю членов «Группы двадцати» приходится 90% мирового ВВП, 80% мировой торговли, 2/3 населения мира. [2]

Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что во время мирового финансового и экономического кризиса 2008–2009 годов, «Двадцатка» объединила развитые и развивающиеся страны и путем координации усилий помогла его преодолеть. Однако с угасанием кризисных явлений в мировой экономике сплоченность участников форума стала заметно ослабевать. Это проявилось в том, что страны стали активнее продвигать личные интересы, что затруднило поиск решений, которые могли бы удовлетворить всех участников. В результате заключительные декларации саммитов стали содержать все более расплывчатые формулировки обязательств, исполнение которых трудно отследить. Это вызвало критику в адрес G20. При этом основной упор делается на следующих аспектах:

- репрезентативность;
- легитимность;
- эффективность;
- расширение повестки дня саммитов.

При формировании «Группы двадцати» не было использовано никаких критериев членства. Страны выбирались скорее интуитивно, так как четкого порога, начиная с которого страна может считаться «системно значимой» установлено не было. В «Двадцатку» вошли динамично развивающиеся страны Азии и Южной Америки, что по сравнению с «Группой семи» можно счи-

тать прорывом. Но зато Африка представлена всего одной страной — ЮАР, а страны с низким уровнем дохода не представлены вообще. При этом ввиду изначального отсутствия критериев принятия в «Группу» нет и механизма, который позволил бы менять ее состав в соответствии с изменениями в расстановке сил на мировой арене.

Проблему репрезентативности порождают споры и о легитимности института. «Двадцатка» заявляет о себе как о ведущем международном экономическом форуме. Ее решения оказывают влияние на ход развития всей мировой экономики. В связи с этим у всех стран, оставшихся за пределами «Группы» и на данный момент не имеющих шанса в нее попасть, возникает логичный вопрос: почему они должны следовать решениям, которые принимались без их участия? Эти страны могли бы защищать свои интересы в таких давно функционирующих международных организациях как ООН или МВФ, которые включают почти все страны мира, являются формальными и действуют на основании нормативно-правовых документов. Но «Группа двадцати» часто реализует свои решения через эти институты. Такими действиями она подрывает доверие к ним, так как действует в обход их совещательных органов. Известный экономист Дж. Стиглиц считает, что неформальная организация не должна стоять во главе мирового регулирования. [3] «Группе двадцати» стоит лишь содействовать кооперации международных организаций при решении проблем, которые нельзя отнести к компетенции лишь одной из них. G20 должна идентифицировать эти проблемы, определять стратегию действий, а потом делегировать исполнение в международные организации. В задачи форума также должна входить функция мониторинга исполнения решений, с тем чтобы предотвратить образование негативных внешних эффектов. К примеру, некоторые экономические меры могут идти в разрез с идеями защиты окружающей среды или социальной поддержки бедных слоев населения.

Со временем в деятельность «Группы двадцати» наметилась еще одна проблема — эффективность. Решения «Двадцатки» не являются юридически обязательными для участников. Если при формировании форума у всех стран был «общий враг» — мировой финансовый кризис, который поощрял кооперацию, то после него сплочен-

ность партнеров ослабла, и на первый план вышли национальные интересы. С одобрением воспринятая мировым сообществом реформа системы квот в Международном валютном фонде, которая была принята на саммите G20 в 2010 году, до сих пор не реализована. Даже несмотря на многолетние призывы остальных участников «Двадцатки», Соединенные Штаты, имеющие блокирующий пакет голосов, отказываются ратифицировать эту реформу. Причиной этого является отсутствие механизмов принуждения к выполнению взятых обязательств. Это подрывает доверие как к МВФ, так и к «Группе двадцати». В результате реформы часть голосов должна перейти к развивающимся странам. Отказ от ее принятия, по сути, говорит о том, что развитые страны, и в первую очередь США, не готовы признать возрастающую роль развивающихся стран в мировой экономике. Отсутствие подотчетности, таким образом, вредит эффективности G20.

С момента образования «Двадцатки» круг вопросов, входящих в ее повестку дня, существенно расширился. Помимо экономических и финансовых вопросов он теперь включает также экологические, обсуждаются проблемы развития стран третьего мира, энергетики и многое другое. Подобное размытие повестки дня некоторые ученые не одобряют. Это ведет к тому, что изначальная цель теряется из виду. Отсутствие успехов в ключевых проблемных областях скрывается за решением незначительных задач.

Явное наличие обозначенных выше проблем не ведет к потере актуальности «Группы двадцати». Равноценной замены этому форуму сейчас просто нет. Но ученые предлагают разные варианты усовершенствования «Группы».

Как краткосрочную меру по повышению репрезентативности форума Субакки и Пикфорд предлагают действующим членам взять на себя представление интересов других стран. [4] Сейчас, например, один участник — Евросоюз — представляет сразу 27 стран. Такие же функции на себя могли бы взять и другие участники.

Преобразование «Двадцатки» в Глобальный экономический совет предлагают Вестергард и Уэйд. [5] Их идея основывается на разделении мира на четыре региона или округа, сопоставимых по размеру ВВП и населению, и выборе из каждого региона нескольких стран, которые будут представлять интересы не попавших в Совет участ-

ников. Причем состав Совета будет меняться раз в несколько лет, а значит, страны не будут чувствовать себя оторванными от процесса глобального управления.

Стиглиц предлагает Глобальный экономический координационный совет, членство в котором тоже будет распределяться по системе округов. Представителями стран в Совете, как и в нынешней «Группе двадцати» будут главы государств, что позволит сохранить значимость института. Однако Совет будет формальной организацией, что позволит преодолеть проблему легитимности. [3]

Защищая «Группу двадцати» от упреков в необязательности решений Коннов В.А., к примеру, говорит, что «воздействие на международные отношения оказывают не только юридически обязывающие нормы, но и акты, не предусматривающие обязывания в отношении их участников». [1, с. 79] Решения «Группы двадцати» привели к принятию Базельских стандартов, которые многие страны внесли в свое национальное законодательство. То есть, решения «Двадцатки» могут преобразовываться в нормативно-правовые акты.

Также нужно отметить, что значительные различия в политических и экономических режимах стран ведут к тому, что им порой довольно сложно прийти к консенсусу. И они неохотно официально принимают на себя обязательства. Зато такой неформальный институт как «Двадцатка» может помочь странам выразить свою точку зрения, лучше понять чужую и попробовать найти взаимопонимание.

Возможно, к G20 предъявляются чрезмерно суровые требования и большие ожидания. Но ведь форум можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, ключевой сферой его деятельности являются экономика и финансы. И здесь от «Группы» нужно ждать конкретных результатов. А с другой стороны, она включает в свою повестку и другие темы, но скорее для поиска точек соприкосновения между участниками. И тут ожидать серьезных результатов пока рано.

В заключение нужно отметить, что несмотря на критику и широкое обсуждение проблем G20 в научных кругах, на самих саммитах не поднимался вопрос о расформировании или реформировании «Группы двадцати». А значит, в ближайшем будущем она продолжит свою деятельность в существующем формате.

#### Литература:

1. Коннов, В.А. О роли «мягкого» международного права в регулировании межгосударственных отношений по предупреждению и преодолению финансово-экономических кризисов. Евразийская адвокатура. Выпуск №3 (10)/2014, с. 78–83.
2. Официальный сайт председательства Российской Федерации в «Группе двадцати» — [http://ru.g20russia.ru/docs/about/about\\_G20.html](http://ru.g20russia.ru/docs/about/about_G20.html)
3. Ocampo, José Antonio and Stiglitz, Joseph E. (2011) «From the G-20 to a Global Economic Coordination Council», *Journal of Globalization and Development*: Vol. 2: Iss. 2, Article 9.
4. Paola Subacchi and Stephen Pickford. Legitimacy vs Effectiveness for the G20: A Dynamic Approach to Global Economic Governance. *International Economics*, October 2011.
5. Vestergaard, J. and Wade, R. (2012). Establishing a new Global Economic Council: governance reform at the G20, the IMF and the World Bank. *Global Policy*, 3 (3): 257–269.

## Использование PR в деятельности хозяйственных единиц как фактор влияния на экономическое развитие предприятия

Шевченко Наталья Ивановна, кандидат педагогических наук, преподаватель  
Нижевартовский государственный университет (Тюменская обл.)

*В статье обращается внимание на особую актуальность создания PR-отдела на предприятии в современных условиях. Автор доказывает, что «качественный» PR как один из основных элементов интегрированных маркетинговых коммуникаций во многом способен повысить конкурентоспособность предприятий, поскольку выступает доминантой в процессе формирования эффективной маркетинговой стратегии, коммуникативной политики бизнеса в целом*

**Ключевые слова:** PR, деятельность хозяйственных единиц, фактор влияния, экономическое развитие предприятия.

Современному этапу развития рыночной отечественной экономики характерны значительные трансформации, обусловленные динамическими процессами на глобальном рынке мировой экономики. Внедрение инновационных конкурентных стратегий и постоянное стремление к увеличению объемов производства становятся традиционными общеизвестными факторами ведения хозяйственной деятельности. При этом, в научных поисках Г. Брума, Д. Маркони, Е. Райса и Л. Райс, А. Сентера, Д. Шульца акцентируется внимание на том, что программы традиционных коммуникаций больше не отвечают потребностям современного бизнеса. Что, в свою очередь, обусловило становление новой концепции коммуникаций, которая призвана трансформироваться к постоянно изменяющимся требованиям рынка.

Стоит отметить, что «качественный» PR как один из основных элементов интегрированных маркетинговых коммуникаций во многом способен повысить конкурентоспособность предприятий, поскольку выступает доминантой в процессе формирования эффективной маркетинговой стратегии, коммуникативной политики бизнеса в целом. Известный факт, что на уровень и качество позиционирования предприятия на рынке (формирование репутации предприятия, его имиджа товара, развитие бренда) оказывает прямое влияние PR. Стоит отметить, что PR в маркетинговом арсенале отечественных предприятий появился достаточно недавно, что обуславливает неточности в понимании сущности, содержания, функций и инструментария PR. Стремительное проникновение PR во все сферы ведения бизнеса (внутренняя и внешняя среда; конфликтно-кризисные ситуации; организация брендинга; менеджмент отношений с клиентами и связи с общественностью и т.д.) усугубили обозначенную выше проблему. К решению этого круга задач приступили ученые. Отдельные аспекты выявленных проблем исследовали такие специалисты, как: Н. Деменцова, А. Деревянко, М. Горкина, М. Гундарин, В. Зотов, В. Королько, Г. Тульчинский, Е. Пашенцев, К. Савельева, А. Чумиков, Ф. Шарков и др. Однако, необходимость развития научной парадигмы управления PR

предприятия определила актуальность и важность исследования проблемы формирования механизма управления и оценки эффективности PR современного отечественного предприятия.

В процессе исследования было выяснено, что такие стратегически важные процессы развития экономики, как достижение высокого уровня адаптированности отечественных предприятий к современным рыночным условиям хозяйствования, импортозамещение, повышение конкурентоспособности предприятий, обеспечения их динамичного развития непосредственно зависят от организации управления и оценки эффективности PR на российских предприятиях. Таким образом, особую актуальность приобретают критическое обобщение накопленного теоретического опыта организации управления PR на предприятиях, создание нового механизма повышения эффективности управления предприятием учитывая значимость информации и коммуникационных процессов.

В современных условиях PR-служба должна быть на каждом предприятии. И не зависимо от размеров предприятия необходимо обеспечить прямую связь PR-отдела с руководством. Именно этот аспект является доминирующим в повышении эффективности PR-деятельности. Как правило, руководить PR-отдела входит в команду управленцев высшего уровня и выполняет следующие функции: «поддерживает правильный имидж организации, ее политики, продуктов, услуг и персонала; отслеживает общественное мнение и доводит его до руководства; предлагает руководителям помощь в вопросах коммуникации; консультирует руководство организации, другие службы по вопросам организации связей с общественностью; информирует общественность о политике, деятельности, продуктах, услугах и персонале фирмы для достижения максимального знания и понимания их аудиторией [2, с. 72].

По мнению А.Н. Чумикова в компетенции PR-отдела находятся такие вопросы:

— подготовка технического задания и организация тендеров на проведение маркетинговых, социологических, политологических и прочих исследований, анализ их результатов;



— разработка программ по формированию общественного мнения или изменению его в пользу фирмы;

— организация тендеров и выбор специализированных PR-агентств для возможностей совместной работы;

— налаживание корпоративных связей с общественностью, формирование имиджа фирмы среди широких слоев населения, коммуникация с лидерами, создающими общественное мнение, — официальными политиками, лоббистами, деятелями культуры, науки и др.;

— взаимодействие со СМИ, организация пресс-конференций, подготовка пресс-релизов, статей, радио- и телепередач, брошюр, каталогов, бюллетеней, отчетов о коммерческой и общественной деятельности фирмы, включая спонсорство, благотворительность, пожертвования;

— организация презентаций фирмы и производимых ею товаров и услуг, семинаров, экскурсий на фирму, юбилеев и других торжеств;

— внутрифирменные PR: оптимизация кадровой политики фирмы, создание системы внутрифирменного статуса, подготовка материалов и издание корпоративной газеты (журнала), поддержка программ по работе с молодыми сотрудниками, ветеранами, пенсионерами, представителями разных национальностей и конфессий, участие в разработке и проведении акции социального, культурного, спортивно-оздоровительного характера, планирование и осуществление мероприятий для сотрудников фирмы в нерабочей обстановке [3, с. 37].

Комплексность PR предприятия предполагает наличие многих направлений, использование широкого разнообразия инструментария и технологий. При этом стратегические цели развития предприятия должны связываться с основными направлениями развития общества. В этих условиях особое значение приобретают социально-экономические факторы, влияющие на экономику предприятия и отвечающие интересам общества и его морально-этическим ценностям. Положительное PR-влияние максимально активизируется в условиях четкого выяв-

ления задач и способов осуществления PR-деятельности, а также при привлечении креатива. Влияние PR на каждую контактную группу предприятия отражается на конечных или промежуточных показателях его деятельности, в том числе объемах производства и прибыльности, расширении доли рынка, увеличении объема привлеченных инвестиций, повышении покупательской лояльности и инициативности работников предприятия.

В таком контексте считаем необходимым уточнить понятия «PR-технология» и «PR-инструменты». Дефиницию «PR-технология» следует понимать как «совокупность последовательно применяемых процедур, приемов и способов деятельности по организации связей с общественностью, направленных на наиболее оптимальную и эффективную реализацию целей и задач субъекта управления в определенное время и в определенном месте» (В. Кузнецов) [1, с. 67], дефиницию «PR-инструменты» следует понимать как средства, с помощью которых реализуются PR-технологии (В. Кузнецов) [1].

При этом особое значение приобретает целесообразность выбора PR-технологии в зависимости от особенностей целевых групп. При выборе технологии PR-деятельности или разработке новых PR-технологий важно дифференцировать как стереотипы социального характера, например, пол, возраст, национальность, этническую принадлежность и т.д., так и стереотипы экономического характера, а именно: уровень развития бренда, уровень цен, качество, особенности товара и т.д.

Таким образом, современные условия хозяйствования требуют способа управления PR, который базируется на широком использовании информационных ресурсов. Согласно современной концепции хозяйственно-управленческого процесса связи с общественностью, как информационное явление, является составной частью этого процесса, что обуславливает важность использования PR в деятельности хозяйственных единиц как фактора влияния на экономическое развитие предприятия.

#### Литература:

1. Кузнецов, В. Ф. Связи с общественностью: теория и технологии. М.: Аспект Пресс, 2005. 302 с.
2. Почепцов, Г. Г. Паблик рилейшинз для профессионалов. — М.: Рефл-бук, Киев: Ваклер, 2000. — 624 с.
3. Чумиков, А. Н. Связи с общественностью. — М.: Дело, 2000. — 272 с.

## Модернизация секторов сельского хозяйства

Эргашев Эркин Ирокович, кандидат экономических наук, доцент  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

*В статье изложен анализ выполненных и необходимые для выполнения практических дел по модернизации секторов сельского хозяйства.*

**Ключевые слова:** фермер, дехканство, модернизация, хозяйственные субъекты, инфраструктура, инвестиция.

В последние годы в нашей стране уделяется большое внимание наполнению внутреннего рынка продовольственными продуктами и углублению реформ, применяемые в сельском хозяйстве, для повышения экспортного потенциала, модернизации и переоснащения современной техникой и технологиями, а также особое внимание уделяется к повышению урожайности земель.

Как отмечал Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов в своей речи на заседании Кабинета Министров, — «К глубокому сожалению, мы привыкли под модернизацией понимать часто модернизацию промышленной отрасли. На самом деле, наряду с промышленностью, чувствуется необходимость модернизации сельского хозяйства как передовую отрасль нашей экономики, комплексного обновления техники и технологии входящие в состав данной отрасли и отраслей производства» [1].

В настоящий момент мы можем увидеть, что в нашей стране доля производства продукции сельского хозяйства в структуре ВВП за 2013 год составляет 16,8%, а также динамика роста производства продукции сельского хозяйства составляет 106,8%, динамика роста производства продукции дехканского хозяйства составляет 106,4%, динамика

роста производства продуктов животноводства составляет 107,4%, доля инвестиций в сельское хозяйство из всех привлеченных инвестиций в экономику составляет 6,4%, доля занятого населения в сельском хозяйстве в совокупной занятости составляет 27,4%, доля животноводства в составе сельского хозяйства составляет 40,2% (таблица 1).

Если рассмотреть индекс развития сельского хозяйства Республики Узбекистан по регионам за 2013 год, то валовой продукт сельского хозяйства составляет 30849,4 млрд. сум, а полученный доход с площади в 1 га составляет 8437,3 тыс. сум, и общий коэффициент потенциала сельского хозяйства и посевных площадей на душу населения в среднем составляет 1.00 (таблица 2).

Важными факторами, в модернизации сельского хозяйства страны и обеспечения современными, эффективными и ресурсосберегающими техниками, вытупают Указ Президента Республики Узбекистан «О программе дальнейшей модернизации, переоснащении техникой и технологией сельскохозяйственного производства за 2012–2016 года» подписанный 21 мая 2012 года № УП-1758 и Постановление Кабинета Министров «О мерах выполнения программы дальнейшей модернизации, переоснащении техникой и технологией сельскохозяйственного

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели развития сельского хозяйства, (в %)

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доля сельского хозяйства в ВВП	26,3	25,1	23,2	19,7	18,6	18,0	17,6	17,5	16,8
Тенденция развития производства сельскохозяйственных продуктов	105,4	106,7	106,1	104,5	105,7	106,9	106,6	107,0	106,8
Тенденция развития производства продуктов дехканского хозяйства	107,0	107,4	107,2	103,3	105,9	106,6	106,0	107,0	106,4
Доля продуктов дехканского хозяйства в сельском хозяйстве	55,6	55,9	55,6	56,6	57,1	59,4	57,8	58,1	59,8
Тенденция развития производства продуктов животноводства	103,6	105,9	104,6	105,8	105,5	107,0	107,6	107,1	107,4
Доля продуктов животноводства в сельском хозяйстве	44,4	44,1	44,4	43,4	42,9	40,6	42,2	41,9	40,2
Доля всех привлеченных в экономику инвестиций в сельском хозяйстве	4,4	4,1	3,4	2,7	3,1	3,1	4,6	4,1	6,4
Доля занятого населения в сельском хозяйстве в общей численности занятого населения	29,1	28,1	27,9	27,5	25,6	25,2	27,2	27,2	27,4

Источник: Вычислено на основе данных государственной статистики Республики Узбекистан.

Таблица 2. Индекс развития сельского хозяйства по регионам Республики Узбекистан за 2013 год

Регионы	Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	Валовой продукт сельского хозяйства, млрд. сум	Потенциал сельского хозяйства		Посевная площадь, тыс. га	Обеспеченность посевной площадью населения		Доходность посевных площадей		Качественные показатели орошаемых земель		Средний индекс земельных ресурсов (7+9+11)\3	Общий коэффициент потенциала сельскохозяйственных посевных площадей на душу населения (4+7+9+11)\4	Место областей
			Валовое производство сельскохозяйственных продуктов на душу населения, тыс. сум (2:1)	Коэффициент валового производства сельского хозяйства на душу населения		Посевная площадь на душу населения, га (5:1)	Коэффициент обеспеченности посевной площадью населения	Получаемый доход с 1 га посевной площади, тыс. сум (2:5)	Коэффициент валового производства с 1 га посевной площади	Балл бонитет орошаемых земель	Коэффициент балл бонитета почвы			
Республика Узбекистан	30,2	30849,4	1021,5	1,00	3656,3	0,12	1,00	8437,3	1,00	55,0	1,00	1,00	1,000	
Республика Каракалпакстан	1,7	930,0	547,1	0,54	233,3	0,14	1,13	3986,3	0,47	41	0,75	0,79	0,723	13
Области:														
Андижан	2,8	3056,1	1091,5	1,07	229,9	0,08	0,68	13293,2	1,58	57	1,04	1,10	1,091	6
Бухара	1,7	2790,6	1641,5	1,61	240,3	0,14	1,17	11013,0	1,38	50	0,91	1,15	1,265	4
Джиззак	1,2	1528,8	1274,0	1,25	349,7	0,29	2,41	4371,7	0,52	50	0,91	1,28	1,271	3
Кашкадарья	2,9	2618,4	902,9	0,88	492,6	0,17	1,40	5315,5	0,63	51	0,93	0,99	0,962	11
Навои	0,9	1445,7	1606,3	1,57	102,4	0,11	0,94	14118,2	1,67	52	0,95	1,19	1,284	2
Наманган	2,5	2429,2	971,7	0,95	221,9	0,09	0,73	10947,3	1,30	59	1,07	1,03	1,013	10
Самарканд	3,4	3732,3	1097,7	1,07	360,2	0,11	0,88	10361,7	1,23	57	1,04	1,05	1,054	8
Сурхандарья	2,3	2740,8	1191,7	1,17	282,9	0,12	1,02	9688,2	1,15	56	1,02	1,06	1,088	7
Сирдарья	0,7	1192,4	1703,4	1,67	229,9	0,33	2,71	5186,6	0,61	51,5	0,94	1,42	1,484	1
Ташкент	2,7	3953,4	1464,2	1,43	355,1	0,13	1,09	11133,2	1,32	59	1,07	1,16	1,227	5
Фергана	3,4	2573,3	756,9	0,74	289,8	0,09	0,70	8879,6	1,05	56	1,02	0,93	0,879	12
Харезм	1,7	1858,4	1093,2	1,07	223,0	0,13	1,08	8333,6	0,99	53	0,96	1,01	1,025	9

Источник: Вычислено на основе данных государственной статистики Республики Узбекистан.

производства за 2012–2016 года» утвержденный 14 июля 2012 года. В данном Указе поставлена задача о доведении к 2016 году доли новых техник с 60 процентов до 100 по основным 22 видам техники сельского хозяйства и мелиорации. Выполнение данных мер поднимит на новый уровень численную и качественную обеспеченность сельского хозяйства техникой.

Одна из важных проблем сельского хозяйства Узбекистана — это мелиоративное состояние земель и их обеспеченность водой. И, в соответствии с указом Президента Республики Узбекистан подписанный 19 апреля 2013 года № УП-1958 «О мерах дальнейшего улучшения мелиоративного состояния орошаемых земель и эффективного использования водных ресурсов за период 2013–2017 года» были разработаны широкомасштабные меры по ремонту, реконструкции и строительству объектов мелиорации и ирригации, внедрению технологии капельного орошения.

Выполнение принятых программ в стране осуществляется развернуто, непосредственно и поочередно. В частности, необходимо подчеркнуть о выполненных работ за 2013 год в соответствии с указом, подписанного Президентом Республики Узбекистан 19 апреля 2013 года № УП-1958 «О мерах дальнейшего улучшения мелиоративного состояния орошаемых земель и эффективного использования водными ресурсами за период 2013–2017 года». Было выделено на меры по улучшению мелиоративного состояния орошаемых земель в 2013 году всего 227,5 млрд. сум (из них на строительство и реконструкцию мелиоративных объектов — 104,9 млрд. сум, на ремонт — 95,0 млрд. сум, а также на покупку мелиоративных техник — 26,1 млрд. сум, на управление департамента Фонда мелиорации 1,5 млрд. сум) и на эти средства были выполнены нижеследующие работы.

На текущий год запланировано выполнение всего 156 проектов направленные для реконструкции и строительство мелиоративных объектов, из них 36 проектов переходящий из года в год и 120 вновь создаваемые проекты.

На отчетный период выполнено реконструкция и строительство мелиоративных объектов длиной 848,7 километров, для строительно-монтажных работ освоено 109,285 млрд. сум денежных средств.

За отчетный год по 237 проектам всего на 96516,8 млн. сум отремонтировано и восстановлено открытых дренажей

длиной 12458,6 километров и закрытых длиной 601,5 километров.

Фондом улучшения мелиоративного состояния орошаемых земель за 2013 год улучшено мелиоративное состояние свыше 260,0 тыс. гектаров орошаемых земель.

Видно, что государством выполняются очень большие дела по модернизации сельского и водного хозяйства.

Безусловно, в будущем в данной сфере желательным будет обратить внимание на нижеприведенные направления:

- применение современных интенсивных агротехнологий в производстве сельского хозяйства;
- повышение плодородности почвы путем эффективного использования воды, и мелиоративного состояния земли;
- интенсивное развитие животноводства;
- обеспечение новыми, современными, высокоэффективными и мало-расходными техниками отрасли сельского хозяйства;
- развитие переработки продуктов сельского хозяйства;
- пополнение отрасли сельского и водного хозяйства высококвалифицированными кадрами, совершенствование системы и другие;

Уверенный и поэтапный вход республики в систему мирового хозяйства обусловлено с разработанной тактикой и стратегией проводимая мудрой политикой в аграрном секторе. Также стабильность, эффективность и внедрение новых экономических отношений в аграрный сектор играет важную роль в увеличении экономической мощи и определении будущего страны.

Таким образом, «... основной задачей проводимых изменений в сельском хозяйстве является организация сельскохозяйственного производства, дальнейшее укрепление и развитие института фермерства, и которая является основной институциональной формой в интенсивном увеличении объема продукции, а также повышения урожайности культур и продуктивности животноводства» [2]. Это в свою очередь создает основу для положительного решения существующих проблем в сельском хозяйстве страны, увеличения экспорта сельскохозяйственных продуктов и притока валюты, развития инфраструктуры рынка, создания новых рабочих мест и улучшения состояния занятости населения в сельских местностях.

#### Литература:

1. И. Каримов. «Все наши планы и программы служат развитию страны, процветанию нашего народа». Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2010 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2011 год.
2. Основные тенденции и показатели социально-экономического развития Республики Узбекистан за годы независимости а также прогнозы на 2011–2015 года: статистический сборник. — Т.: «Узбекистан», 2012, 128-стр.

## ПОЛИТОЛОГИЯ

### Конфликты между политической властью КНР и религиозными движениями: возможность представления угрозы национальной безопасности России

Будаева Светлана Владимировна, кандидат философских наук, доцент;  
Черкасова Надежда Викторовна, кандидат социологических наук, доцент;  
Белоганов Валерий Анатольевич, кандидат политических наук, доцент  
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

*В статье рассматривается государственная политика КНР в вопросах религии. Данные материалы показали, что установление полного государственного контроля над религией является важной задачей китайского руководства, приобретающей особое значение ввиду того, что многие угрозы государственному суверенитету, территориальной целостности и легитимности КПК, по мнению китайских властей, имеют и религиозный контекст. Анализируется деятельность уйгурских исламских организаций, которая все больше грозит стать источником вооруженного конфликта с вовлечением в него Китая и центральноазиатских республик СНГ. Подобные угрозы не остаются без внимания Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** государственная политика, официально признанные религии, сепаратизм в КНР, безопасность, сотрудничество, политика.

Китай является многоконфессиональным государством. Ни одна из религий не является господствующей. Китайские религии не требуют абсолютной преданности. Один человек может верить в несколько религий сразу. Следует отметить, что конфуцианство, буддизм и даосизм обычно называют философско-религиозными или этико-религиозными учениями.

Государственная политика КНР в вопросах религии базируется на конституции, которая гарантирует гражданам свободу вероисповедания. При этом в Китае конституционно закреплены три принципиально важных ограничения. Первое, «государство охраняет нормальное отправление религиозной деятельности», здесь следует обратить внимание на слово «нормальное». Второе, «никто не может использовать религию для нарушения общественного порядка, нанесения вреда здоровью граждан и в ущерб государственной системе образования». И третье ограничение, «религиозные организации и религиозные дела свободны от иностранного управления и контроля».

Религиозные организации в Китае делятся на «зарегистрированные» и «незарегистрированные». Пройдя обязательную регистрацию, организация причисляется к одной из пяти официально признанных в КНР конфессий: исламу, буддизму, католицизму, даосизму, протестантизму и пользуется соответствующими привилегиями.

Рассмотрим более подробно каждую из официально признанных религий в Китае.

1) Ислам начал распространяться в Китае довольно рано. Приблизительно в VIII веке появились первые поселения арабских торговцев. Сегодня последователями этой религии по данным исследования, проведенного Pew Research center's Forum on Religion & Public Life, являются более 20 млн. человек. Основные народы, исповедующие Ислам в Китае — это уйгуры, хуэйцы, узбеки, таджики, казахи, киргизы, татары, сала, баоань и дунсян. Большинство мусульман проживает на северо-западе КНР.

2) Буддизм в Китай проник из Индии более 2 тысяч лет назад. Традиционно буддизм в Китае делится на три группы. Это тибетский буддизм, буддизм бали и китайский буддизм. Деление осуществляется по языковому признаку. Основными народами, которые исповедуют тибетский (ламаистский) буддизм являются тибетцы, уйгуры, монголы, а также меньба, лоба и туцзя. Последователями буддизма бали являются представители этнических групп булан и дай. Среди основного народа Китая — ханьцев, распространён китайский буддизм. Отметим, что Буддизм является самой распространенной религией в Китае.

3) Первые христиане появились в Китае в середине 7 века в лице миссионеров несторианской секты, но христианству, как религии, не удалось закрепиться в Поднебесной. Первыми известными католическими миссионерами, прибывшими в Китай, стали члены Францисканского ордена. В 1234 году францисканец Джованни де Монте-

корвино основывает первую католическую миссию в Пекине. Но лишь в середине 19 века, после первой опиумной войны, католицизм и протестантство серьёзно улучшили свои позиции в Китае. В настоящий момент в стране насчитывается более 20 млн. христиан.

4) Даосизм — это учение о дао или «пути вещей», китайское традиционное учение, включающее элементы религии и философии. Даосизм зародился в Китае более 2000 лет назад. Доктрины великого мыслителя Лао-Цзы послужили основой этой религии. Главными приверженцами Даосизма являются ханьцы.

Что касается привилегий, то «зарегистрированные религиозные организации в соответствии с китайским законодательством могут иметь собственность, пользуются правом публиковать литературу религиозного содержания, основывать религиозные учебные заведения, направлять учащихся для получения духовного образования за границу, а также принимать иностранцев для духовного обучения в КНР, назначать духовенство, собирать пожертвования».

Несмотря на то, что в конституции КНР употребляется словосочетание «нормальная религиозная деятельность», в законодательстве данное понятие не разъясняется. Можно предположить, что под этим имеется в виду, деятельность религиозных структур, зарегистрированных в рамках определенных общенациональных патриотических конфессиональных организаций. А деятельность любых незарегистрированных религиозных структур в КНР запрещена. Закрытию или разрушению подлежат незарегистрированные места проведения религиозных служб, полученные пожертвования конфискуются, на религиозные организации налагается штраф.

Отличительной чертой властей КНР в области религии является различная степень контроля над религиозной деятельностью в разных районах и провинциях. Например, вмешательство китайских властей в религиозные дела в Нинся-Хуэйском автономном районе не так значительно, хотя с 1980 г. по настоящее время были официально зарегистрированы десятки антиправительственных протестов. Хуэй — один из самых многочисленных представителей мусульманской общины в Китае, численность хуэй по последним данным составляет 10 млн чел. Нужно отметить, что среди хуэйцев не наблюдаются сепаратистские настроения, и их требования связаны исключительно с обеспечением свободы вероисповедания. Подобная ситуация отмечается в провинциях Ганьсу, Цинхай, Юньнань. В тоже время, в Синьцзян-Уйгурском автономном районе (СУАР) имеются серьезные ограничения свободы вероисповедания мусульман. Связано это, прежде всего, с сепаратистскими настроениями уйгурского населения и опасностью усиления радикализации ислама в регионе.

К буддистам власти также применяют дифференцированный подход. Особенно сильному контролю подвергаются незарегистрированные религиозные организации в Тибетском автономном районе и тибетских районах провинций Цинхай, Сычуань, Юньнань и Ганьсу, а также

во Внутренней Монголии. В тоже время, незарегистрированные организации в юго-восточных районах КНР практически не испытывают давления со стороны китайских властей.

Следует отметить, что власти КНР крайне негативно относятся к управлению религиозными делами и религиозными организациями из-за рубежа. Особое значение придаётся недопустимости выражения гражданами КНР преданности зарубежным религиозным иерархам и, прежде всего, Папе Римскому и Далай-ламе.

В 1950-е гг. правительство КНР заявило о нежелательности связей между китайскими и зарубежными религиозными организациями, а в 1957 г. в Китае была создана Патриотическая китайская католическая церковь независимая от Папы Римского. Все католические религиозные организации, лояльные Ватикану и признающие его главенство, подверглись преследованиям. В результате китайские католики разделились на «патриотическую» католическую и нелегальную ватиканскую общины. Только в 1989 году были сделаны некоторые послабления. Верующим разрешили признавать религиозный авторитет и поддерживать религиозную связь с Папой Римским, но запрет на назначение епископов Ватиканом и участие китайских католических епископов в синодах сохранился.

Страны Запада считают действия властей КНР нарушением религиозных свобод и поддерживают ватиканскую часть католической общины Китая.

Отметим, что нелегальная католическая церковь Китая, в отличие от нелегальной протестантской церкви, имеет единое управление, и Ватикан косвенно принимает в нём участие. Поэтому сегодня в КНР существуют две конференции католических епископов: официальная и нелегальная.

Пристальное внимание китайских властей к католической церкви и в частности к Ватикану, объясняется наличием тайваньского фактора. Государство Ватикан единственный субъект международного права в Европе, который состоит в дипломатических отношениях с Китайской республикой. Для континентального Китая это неприемлемо. Власти КНР настаивают на том, что Тайвань является неотъемлемой частью Китая, и установление дипломатических отношений с ним является грубым вмешательством во внутренние дела государства. Без учёта позиции правительства КНР дальнейшая нормализация отношений между Китаем и Ватиканом невозможна.

Что касается духовного главы буддистов Тибета Далай-ламы XIV, то он уже более 55 лет находится в изгнании. Именно Далай-ламу XIV власти КНР считают лидером движения за независимость Тибета от Китая. Среди тибетцев, особенно монахов, Далай-лама продолжает пользоваться авторитетом. Буддийские монастыри взяты властями под особый контроль, так как подозреваются в поддержке сепаратизма. Влиятельные деятели тибетского буддизма испытывают трудности с получением разрешений на выезд за границу. Также возникают проблемы при совершении тибетцами паломничеств в Непал и Индию.

Страны Запада негативно оценивают ситуацию с правами человека в Тибете. Специализированный доклад госдепартамента США утверждает, что тибетцы незаконно преследуются властями КНР по религиозным и политическим причинам. К таковым госдепартамент относит обвинения в шпионаже в пользу Далай-ламы XIV и подрыве госбезопасности, участии в акциях протеста, противодействии рабочим группам, направляемым в монастыри для проведения кампаний «патриотического воспитания». Также страны Запада выражают обеспокоенность позицией властей КНР в вопросе назначения высокопоставленных лам.

Власти КНР крайне негативно оценивают вмешательство западных стран во внутренние дела Китая, в частности финансирование США неправительственных организаций действующих на территории Тибетского Автономного Района.

Ещё одним проблемным регионом в Китае является Синьцзян-Уйгурский автономный район (СУАР). Этот район находится на северо-западе Китая и является самой большой по площади территориально-административная единицей КНР. Согласно официальным статистическим данным, в 2012 г. население этого района составило более 22 млн. человек, из них почти половина уйгуры-мусульмане. Именно с уйгурами-мусульманами, проживающими на территории СУАР, власти КНР связывают проблему сепаратистского движения за «независимый Восточный Туркестан». На национальной и религиозной почве происходят столкновения между уйгурами и этническими китайцами заканчивающиеся кровопролитием.

Исламское движение Восточного Туркестана — это уйгурское незаконное вооружённое формирование, целью которого является создание независимого исламского (шариатского) государства в Восточном Туркестане (СУАР). Исламское движение Восточного Туркестана взяло на себя ответственность более чем за 200 актов терроризма. В 2002 году ООН признала «Исламское движение Восточного Туркестана» террористической организацией.

Китайское правительство проводит в СУАР проверки мусульманского духовенства на лояльность. Идут кампании «патриотического воспитания», цель которых привить верность правительству и Компартии Китая. В ряде округов Синьцзян-Уйгурского автономного района запрещено строительство мечетей. Властями жёстко пресекается проведение «нелегальной религиозной деятельности». Например, открытие частных религиозных школ, взимание религиозных налогов, а также, религиозная пропаганда.

Мировая общественность критикует власти КНР за то, что они осуществляют излишне жёсткий контроль на территории СУАР. Тем самым, нарушая законные права религиозных и национальных меньшинств.

Наряду с такими институционально и законодательно оформленными религиями, как даосизм, буддизм, ислам, католицизм и протестантизм, определенная часть китай-

ского населения обратилась к так называемым синкретическим религиям и народным верованиям, официально не признанными властями. Одним из наиболее известных новых религиозных учений является Фалуньгун. Оно было создано в КНР в 1992 г. отставным военным Ли Хунджи. Фалуньгун включает в себя положения из буддизма и даосизма, медитацию, цигун, а также личные наставления основателя.

Появление нового массового движения Фалуньгун, привлекло внимание властей КНР, и вскоре был принят ряд ограничительных мер. 25 апреля 1999 г. в Пекине прошла крупная демонстрация, в которой приняли участие около 10 тысяч сторонников Фалуньгун. Демонстранты требовали прекратить преследования властей и снять все ограничения. На массовую акцию неповиновения китайские власти ответили полным запретом «Фалуньгун» и репрессиями в отношении активистов движения. «Фалуньгун» обвинили в нарушении общественного порядка, на эту организацию также возлагается ответственность за смерть нескольких сот китайцев.

30 октября 1999 г. в КНР была принята статья 300 Уголовного кодекса КНР, введившая запрет на деятельность групп, обозначаемых как «тайные общества» и «культы», или «секты». В соответствии с этой статьей незамедлительно вводился запрет на деятельность причисленных к «культам» групп. Помимо таких групп, как «Фалуньгун», «Гуань Инь» и «Чжун Гун», к «культам» власти также причислили и ряд протестантских общин, например, Shouters, Eastern Lightning, Society of Disciples, Full Scope Church, New Testament Church.

Согласно статье 300 УК КНР, организация и использование «культов» в нарушение государственных и административных законов наказывается лишением свободы от 3 до 7 лет, а в особо тяжких случаях — от 7 лет и более.

Несмотря на преследование со стороны властей, практика Фалуньгун набирает всё большую популярность в мире. В настоящее время последователи этой духовной практики проводят различные общественные мероприятия с целью привлечь внимание международной общественности к данной проблеме. В связи с этим многочисленные правозащитные организации вне Китая не раз ставили вопрос о нарушении прав свободы совести и вероисповедания в КНР, а сторонники Фалуньгун, перебравшихся за рубеж, неоднократно выражали пожелания скорейшего изменения религиозной ситуации в стране.

Таким образом, установление полного государственного контроля над религией является важной задачей китайского руководства, приобретающей особое значение ввиду того, что многие угрозы государственному суверенитету, территориальной целостности и легитимности КПК, по мнению китайских властей, имеют и религиозный контекст. Формально отказавшись от борьбы с религией как противоречащей атеистической направленности коммунистической идеологии, китайские власти на деле создали эффективную систему бюрократического контроля над религиозной деятельностью. В рамках этой системы

власти играют центральную руководящую роль в подготовке и обучении служителей культа, направлении их религиозной деятельности, в создании религиозных учебных заведений, в международном религиозном обмене. Обладая исключительным правом воспитания новых служителей культа, а также назначения высшего духовенства, китайские власти фактически гарантируют лояльность будущих служителей культа и действующего духовенства. Но, КНР выражает озабоченность в связи с активным вмешательством западных государств во внутренние религиозно-этнические конфликты Китая. Это, прежде всего, поддержка известной во всём мире секты Фалуныгун, основателю которой США предоставили политическое убежище, тюркские националисты и исламисты Синьцзян-Уйгурского автономного округа, поддерживаемые, кроме Америки, Турцией и некоторыми странами Залива, и, конечно же, сепаратисты Тибета. Например, во многих столицах мира действуют, наряду с запрещённой в Китае сектой фалуныгун, всевозможные общества по поддержке независимости Тибета, финансируемые грантами «неправительственных» фондов.

Что касается Российской Федерации, то она не заинтересована в усилении сепаратизма в КНР. Отношения между Москвой и Пекином можно охарактеризовать, как добрососедские и дружественные. Мы знаем, что Тибет является одним из главных очагов сепаратизма на религиозной и национальной почве в Китае. И хотя, на первый взгляд Тибет представляется маловажной, экономически отсталой и очень далекой от России землей. На деле же он имеет стратегическое значение и для Китая, и, для всего мирового сообщества в целом. Тибет играет важную геополитическую роль, граничит с Индией и Непалом. Тибет — центр ламаизма — одного из главных направлений буддизма. Лидер тибетского буддизма Далай-лама XIV, находится в изгнании в Индии. При этом Далай-лама посетил практически все основные страны НАТО и встретился с их политическими лидерами. Он награжден Нобелевской премией мира и высшей наградой США — Золотой медалью Конгресса. Власти КНР считают, что он «политический изгнанник, который на протяжении длительного времени под знаком религии ведет деятельность, направленную на раскол Китая». В тоже время в мировом информационном поле популярен стереотип «угнетаемого» Тибета и, особенно, его духовного лидера — Далай-ламы.

Москве нужно учитывать, что Далай-лама пользуется авторитетом в регионах России с традиционно буддистским населением, где его также считают духовным лидером. В 1991 и 1992 годах он посетил буддийские республики РФ: Бурятию, Туву и Калмыкию, а также Агинский Бурятский Автономный Округ. В ноябре 2004 года, после десятилетнего перерыва, Далай-лама побывал с кратким пастырским визитом в Калмыкии. Последние годы Россия отказывала Далай-ламе во въездной визе. По словам Сергея Лаврова, российские власти «активно заинтересованы в том, чтобы в нашей внутренней жизни и внеш-

неполитической деятельности тесно сотрудничать с основными традиционными конфессиями нашей страны. Вместе с тем, рассматривая вопрос о визите далай-ламы, мы обязаны исходить из национальных интересов России в целом, строго соблюдать международные обязательства Российской Федерации. Среди этих обязательств Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Россией и Китаем».

Для визита Далай-ламы в Россию необходимо, чтобы он полностью отказался от политической деятельности. Пока, к сожалению, по нашим наблюдениям, этого до конца не сделано, заявил министр иностранных дел Сергей Лавров, выступая перед участниками всероссийского молодежного форума «Селигер-2014».

Также одним из очагов сепаратизма в Китае, является Синьцзян-Уйгурский автономный район. Москва не может недооценивать исходящую отсюда угрозу. Деятельность уйгурских исламских организаций все больше грозит стать источником вооруженного конфликта с вовлечением в него Китая и центральноазиатских республик СНГ. На сегодняшний день уйгурские сепаратисты, как правило, осуществляют свою деятельность на территории Синьцзян-Уйгурского автономного района (СУАР) КНР. Главная цель сепаратистов создание здесь независимого государства Уйгурстан, или Восточный Туркестан, а в будущем включение в него юго-востока Казахстана и восточных районов Киргизии. Но не только желание видеть свою страну независимой движет местными боевиками. Они хотели бы единолично распоряжаться значительными природными ресурсами местных гор. Интересуют сепаратистов и транспортные коридоры из Китая через Среднюю Азию в Россию и в Европу. Не меньший интерес вызывают также находящиеся в эксплуатации или планируемые к вводу газо- и нефтепроводы в центральные районы Китая.

Ещё в 2000 году российское руководство ФСБ признало, что в противоправных действиях на территории Чеченской республики участвуют десятки наемников из КНР и в частности уйгурские боевики. Они же приняли активное участие в налетах на Узбекистан и Киргизию. Уйгуры, в основном проживающие в китайском Синьцзяне, все активнее вовлекаются в деятельность радикальных исламских группировок, с целью проникновения в Среднюю Азию и в мусульманские районы России. Уйгурский сепаратизм становится заметным явлением не только в Китае. Целый ряд китайских и тайваньских изданий заявили о связи боевиков так называемого «Исламского государства» с сепаратистами из Восточного Туркестана. Уйгурские экстремисты проходят обучения в лагерях боевиков ИГ и возвращаются обратно в КНР для осуществления террористических актов. Обучение проходит и в соседнем Пакистане из уйгурских юношей готовят не только богословов, но и боевиков. Тренировочные лагеря находятся в Северо-Западной пограничной провинции Пакистана. «Обучением» занимается известная правым радикализмом организация Шаркат уль-Муджахиддин.



Официально уйгурским сепаратистам не оказывает помощи ни одна страна мира. Однако ряд правозащитных и культурно-исторических сообществ на Западе активно формирует общественное мнение в их пользу. Это Восточно-Туркестанский союз в Европе (ETUE) со штаб-квартирой в Германии, Международная Такламаканская ассоциация прав человека (ITHRA), Восточно-Туркестанский национальный освободительный центр (ETNFC) со штаб-квартирой в Вашингтоне. Немало таких обществ и в государствах СНГ. В Средней Азии действуют Уйгурская организация свободы, Межреспубликанская ассоциация уйгуров, а также «Иттипак». В Алма-Ате в начале 90-х годов была создана Уйгурская освободительная организация (ULO), которая пообещала не нарушать казахстанские законы и руководствоваться в своей деятельности международным законодательством в области прав человека.

Свою деятельность уйгурские сепаратисты тесно координируют с афганскими и узбекскими террористами. Вместе они совершают попытки пробиться в Ферганскую долину, что представляет серьёзную угрозу безопасности Российской Федерации. Если талибам и уйгурским боевикам удастся осуществить свои замыслы, то государства Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в том числе Россия, столкнутся с потоком наркотиков, беженцев и импорта преступности.

#### Литература:

1. Кузнецов, В. Религия в обществе и государстве / Под ред. В. Кузнецова // Азия и Африка. — 2012. — №6. — с. 2–11.
2. Сенаторов, А, Кэнсукэ, Эбата. Прогноз конфликтов до 2015 г. / Под ред. А. Сенаторова, Э. Кэнсукэ // Проблемы Дальнего Востока. — 2013. — №4. — с. 173–179.
3. Социальные процессы в КНР. — М.: ИДВ РАН, 2006. — с. 31. — 100 с.
4. Современное законодательство КНР / Под ред. Л. М. Гудошникова. — М.: Зерцало — Москва. — 2004. — 432 с.

Подобные угрозы не остаются без внимания Российской Федерации. Москва принимает активное участие в решении «уйгурского вопроса».

В 1996 г., по инициативе Китая и с согласия России, появилось соглашение Шанхайской пятёрки, в котором открыто был поставлен на обсуждение «уйгурский вопрос», по которому была закреплена общая позиция участников.

В 2001 году лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана была основана — Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). Для КНР пример ШОС беспрецедентен во всей политической истории: до вступления в ШОС Китай не вступал в политический альянс ни с одним государством мира. Решение пограничных вопросов с сопредельными государствами заняло всего семь лет, а созданная организация постепенно стала решать и другие задачи. Появилась возможность использовать механизмы функционирования организации для борьбы с терроризмом, национальным сепаратизмом и экстремизмом (так называемые «три зла»). Китай начал участвовать во всемирном антитеррористическом движении, хотя ранее предпочитал решать подобные вопросы в одностороннем или двустороннем порядке.

Чтобы обезопасить свои южные границы сегодня, Россия, как и сто лет назад, должна оставаться в уйгурском вопросе союзницей Китая, от политики которого будет зависеть многое.

## Особенности выражения концепта будущего в политической платформе партии «Единая Россия»

Давыдова Валентина Игоревна, студент;  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук, доцент  
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

**Ключевые слова:** концепт будущего, партия «Единая Россия», правящая партия, программа политической партии, структура концепта.

Концепт будущего является одним из базовых политических концептов. Он крайне важен как для общества, так и для каждой отдельной личности.

В настоящем исследовании мы рассмотрим выражение этого концепта на материале политической платформы

правящей российской политической партии «Единая Россия». Для исследования и моделирования концепта «возможно использование традиционных единиц когнитивистики, которые обладают более четкой, нежели концепт, структурой» [2, с. 78]. В нашей работе используются

структурированные единицы когнитивистики: фреймы и слоты. Для описания концепта будущего мы также будем выделять метафорические модели его выражения.

Перед выборами в Государственную думу Федерального собрания Российской Федерации VI созыва на XII съезде партии «Единая Россия» 24 сентября 2011 года была принята новая «Предвыборная программа партии (Программное обращение Партии «Единая Россия» к гражданам России)» [3]. В данной работе мы проанализируем ее совместно с «Народной программой — Программой народных инициатив» [4].

В самом Программном обращении говорится, что «мы сформировали нашу программу на основе народных инициатив. На основе предложений наших избирателей» [3]. Кроме того, в ходе вышеупомянутого съезда партии было единогласно поддержано предложение Председателя Высшего совета «Единой России» Б.В. Грызлова: «...Предлагаю делегатам съезда проголосовать за предложение, чтобы Народная программа стала приоритетным документом при принятии Партией законов и решений на федеральном и региональном уровнях...» [1]. Что нашло свое отражение и в тексте данной Народной программы: «Программа народных инициатив определяет основные направления и приоритеты законотворческой деятельности Государственной Думы нового созыва на ближайшие пять лет и задает вектор развития России» [4, с. 4].

«Предвыборная программа партии (Программное обращение Партии «Единая Россия» к гражданам России)» небольшая по объему «и состоит из 8 страниц. Тематическая структура программы включает 10 частей: Введение. 1. Основы нашей стратегии. 2. Наша новая экономика. 3. Россия — социальное государство. 4. Качество жизни — образование, здравоохранение, жилье. 5. Справедливость — как безусловная ценность. 6. Безопасность страны — безопасность человека. 7. Развитие федерализма и местного самоуправления. 8. Наша сила — в народном доверии. Заключение» [5, с. 83].

Вторая составляющая политической платформы «Единой России» 2011, «Народная программа — Программа народных инициатив», намного объемнее (135 страниц), «расширяет и углубляет основные положения, изложенные в «Предвыборной программе». Тематическая структура «Народной программы» состоит из 9 частей: 1. Народные инициативы. 2. Качество жизни. Достойная жизнь — гражданам великой страны. 3. Социальная справедливость: на пути к обществу равных воз-

можностей. 4. Сильная экономика — сильная Россия. 5. Эффективная власть под контролем народа. 6. Новая региональная политика. 7. Единство Российской цивилизации. 8. Международные отношения и безопасность страны. 9. В заключение» [6, с. 127].

В рассматриваемых документах мы выделяем следующие метафорические модели выражения концепта будущего:

1. «Будущее — счастье и величие Родины»: «Мы едины в самом главном: мы хотим *счастья нашей стране*» [3], «Общероссийский народный фронт дает нам еще больше силы и уверенности для осуществления великих свершений во имя нашей *Великой России*» [4, с. 135].

2. «Будущее — достижения во всех сферах». Для обеспечения счастья и величия Родины партия предлагает провести работу по следующим направлениям (фрейм 1 — 7):

Фрейм 1 «Повышение качества жизни». Партия собирается обеспечить гражданам комфортную среду обитания, физическое и духовное развитие.

Фрейм 2 «Обеспечение социальной справедливости». Речь идет о создании общества равных возможностей, действия государства должны отвечать интересам абсолютного большинства граждан.

Фрейм 3 «Укрепление экономики». Предполагается создание экономики нового типа, обеспечение экономической независимости страны.

Фрейм 4 «Повышение эффективности власти». Партия считает необходимым увеличить эффективность государственной власти через усиление влияния не нее общества.

Фрейм 5 «Проведение новой региональной политики». Речь идет о становлении в стране реального федерализма — одновременное увеличение как полномочий и финансовых ресурсов регионов, так и ответственности местных властей.

Фрейм 6 «Обеспечение единства российской цивилизации». Говорится о развитии единой российской идентичности с сохранением многообразия населяющих Россию народов.

Фрейм 7 «Эффективные международные отношения и безопасность страны». Речь идет о разумной внешней политике, направленной на усиление экономики и безопасности страны.

В результате анализа программы мы можем представить структуру концепта будущего в рассмотренной политической платформе следующим образом:

1. Базовый слой концепта	Образ счастливой и великой Родины.
2. Концептуальные сегменты	Повышение качества жизни. Обеспечение социальной справедливости. Укрепление экономики. Повышение эффективности власти. Проведение новой региональной политики. Обеспечение единства российской цивилизации. Эффективные международные отношения и безопасность страны.

<p>3. Периферия концепта</p>	<p>Возрождение духовности и сохранение традиций.          Обновление системы образования.          Оздоровление нации.          Решение жилищных вопросов.          Создание комфортной среды для жизни.          Создание благоприятной окружающей среды.          Уважение к труду.          Создание социального равенства.          Реализация социальной политики.          Модернизация экономики.          Стратегическое планирование.          Укрепление финансового сектора.          Оздоровление налоговой системы.          Сбалансированный бюджет.          Повышение эффективности государственных закупок.          Государственное регулирование естественных монополий.          Обеспечение энергоэффективности.          Развитие инновационных технологий.          Обеспечение продовольственной безопасности.          Новое качество власти. Обеспечение эффективной власти.          Обеспечение прав граждан.          Децентрализация в межбюджетных отношениях.          Развитие регионов.          Поддержка развития территориальных кластеров.          Развитие транспортной системы.          Укрепление единой цивилизации с многообразием народов.          Развитие российской идентичности.          Активизация внешней политики.          Укрепление обороноспособности страны.</p>
------------------------------	---

Проводя сравнение данной политической платформы партии «Единая Россия» с предыдущим программным документом образца 2008, можно отметить, что программа 2011 года является более объемной, тщательнее структурированной, «в ней проводится большая детализация идеологической платформы партии. Однако базовые слои концепта будущего практически идентичны, партия стремится к «свободной и процветающей России», «счастливой и великой Родине». Тогда как на уровне сегментов концепта наблюдаются некоторые количественные изменения: происходит расширение основных задач работы партии с трех до семи, хотя их содержательная сторона не меняется (выделяются за-

дачи в экономике, социальной сфере и системе управления)» [5, с. 85].

Интересен тот факт, «что из основных задач партии исчезает «придание нового качества борьбе с коррупцией», в новой программе данная предикация не фиксируется даже в интерпретационном поле концепта» [6, с. 128]. В новой программе периферия концепта значительно расширяется (в три раза), и самая большая ее часть приходится на описание мер, направленных на усиление экономики (13 предикаций) и социальной сферы (9 предикаций), что может объясняться реакцией власти на затяжной экономический кризис, усилиями по поддержанию стабильности в обществе.

Литература:

1. Грызлов, Б. В. Опубликована Программа народных инициатив (Народная программа), 2011 [Электронный ресурс] // Институт соц. — экон. и политич. исследований. — Электрон. дан. — [Б. м., б. г.]. — URL: <http://www.iseprs.ru/info.aspx?type=news&id=163> (дата обращения: 22.02.2015).
2. Карасик, В. И. Лингвокультурологический концепт как единица исследования / В. И. Карасик, Г. Г. Слышкин // Методологические проблемы когнитивной лингвистики / под ред. И. А. Стернина. — Воронеж, 2001. — с. 75 — 80.
3. Предвыборная программа партии [Электронный ресурс]: (программное обращение Партии «Единая Россия» к гражданам России) // Единая Россия: официальный сайт партии. — Электрон. дан. — М., 2005—2012. — URL: <http://er.ru/party/address> (дата обращения: 25.02.2015).

4. Программа народных инициатив. Общероссийский народный фронт. — М.: Изд-во Ин-та соц.-экон. и полит. исследований, 2011. — 135 с.
5. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах политических партий современной России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2012. — №3 (19). — с. 82 — 92.
6. Сенцов, А. Э. Образ сильного государства в программах современных политических партий России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2011. — №3 (15). — с. 126 — 130.

## Концепт будущего в предвыборной программе Коммунистической партии Российской Федерации

Давыдова Валентина Игоревна, студент;  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук, доцент  
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

*Ключевые слова:* партийная программа, концепт будущего, Коммунистическая партия Российской Федерации, парламентская партия.

В современной политической науке проблема исследования основных политических концептов становится крайне актуальной. Одним из важнейших концептов такого уровня является концепт будущего, являющийся важнейшим элементом в партийной программе.

За базовое положение мы принимаем понимание концепта как «синонима смысла, то, что называет содержание понятия» [6]. Исходя из данного определения, можно выделить три подхода в понимании концепта. Представителем первого подхода является Ю. С. Степанов. В его рамках культура рассматривается как совокупность концептов, связанных между собой. Следовательно, «концепт — основной элемент культуры в ментальном мире человека» [6]. Н. Д. Арутюнова, Т. В. Булыгина и А. Д. Шмелев придерживаются мнения, что семантика представляет собой единственно возможный способ для формирования концепта. И наконец, Е. С. Кубрякова, Д. С. Лихачев считают, «что концепт не возникает непосредственно из значения слова, а является результатом столкновения значения с национальным и личным опытом носителя языка. Таким образом, концепт предстает как посредник между словом и реальностью» [2, с. 72-73].

Обобщая вышеуказанные определения концепта, «можно представить концепт как полный комплекс значения слова. В исследовании мы будем рассматривать концепт при помощи единиц когнитивистики — фреймов и слотов» [5, с. 817].

В нашей работе будет рассмотрена Программа партии, принятая на XIII съезде КПРФ в ноябре 2008 г. [1].

Текст программы небольшой по объему, «состоит из 13 страниц. Тематическая структура программы включает 6 частей: Введение. 1. Современный мир и Россия. 2. Уроки истории и пути спасения Отечества. 3. Три этапа развития страны. 4. Программа-минимум. 5. Идеи и организационное укрепление КПРФ» [3, с. 89].

В программном заявлении партии можно выделить следующие метафорические модели выражения концепта будущего:

1. «Будущее — сила социалистического Отечества»: «Партия борется за *единство, целостность и независимость Отечества*», «Стратегическая цель партии — построение в России обновленного *социализма*» [1].

2. «Будущее — достижение целей партии». Партия полагает, что сильное социалистическое Отечество возможно при достижении основных целей партии (фрейм 1 — 3).

Фрейм 1 «Установление демократической власти трудящихся во главе с КПРФ»:

*Слот № 1* «Борьба за интересы народных масс», например: «установить власть трудящихся, народно-патриотических сил», «коммунисты возглавляют выступления людей труда, ветеранов и молодежи в защиту своих законных прав» и т. д. [1].

*Слот № 2* «Проведение честных выборов», например: «сломать систему тотальных фальсификаций при проведении выборов», «партия добивается создания условий для честных выборов всех органов власти и формирования правительства народного доверия» и т. д. [1].

*Слот № 3* «Устранение катастрофических последствий «реформ», например: «восстановить основные политические и социально-экономические права граждан», «пересмотреть законы, ухудшающие материальное положение граждан», «не допустить повышения пенсионного возраста», «национализировать природные богатства России и стратегические отрасли экономики», «вернуть в Россию из зарубежных банков государственные финансовые резервы, использовать их на экономическое и социальное развитие», «восстановить ответственность власти за жилищно-коммунальное хозяйство, установить плату за жилищно-коммунальные услуги в размере не более 10% до-

хода семьи», «установить приоритет внутреннего долга перед внешним, компенсировать сгоревшие вклады населения», «создать условия для развития малого и среднего предпринимательства», «будет пресечено ограбление мелких товаропроизводителей», «принять <...> меры для подавления коррупции и преступности, пресечь практику искусственных банкротств, поставить заслон рейдерским захватам» и т.д. [1].

*Слот №4* «Обеспечение безопасности и независимости страны», например: «обеспечить территориальную целостность России и защиту соотечественников за рубежом», «проводить внешнюю политику на принципах взаимного уважения стран и народов, способствовать добровольному восстановлению Союзного государства», «укрепить обороноспособность страны, законодательно закрепить недопустимость использования Вооружённых Сил против народа», «остановить вымирание страны», «обеспечить продовольственную и экологическую безопасность страны и т.д. [1].

*Фрейм 2* «Более широкое участие трудящихся в управлении государством»:

*Слот №1* «Развитие прямого народовластия», например: «повысить эффективность системы государственного управления, сократить число чиновников, расширить права трудовых коллективов и профсоюзов», «поддерживать введение контроля трудящихся за исполнительной и представительной властью», «создать реально независимую судебную систему» и т.д. [1].

*Слот №2* «Усиление социалистических форм хозяйствования», например: «государство наладит планирование основных показателей развития народного хозяйства <...> и станет важнейшим заказчиком продукции для отечественных производителей», «ввести государственный контроль над ценами на товары первой необходимости»,

«поддержать крупные коллективные хозяйства по производству и переработке сельхозпродукции» и т.д. [1].

*Слот №3* «Обеспечение роста уровня жизни трудового народа», например: «восстановить льготы для многодетных семей, воссоздать сеть общедоступных детских садов», «обеспечить жильём молодые семьи», «расширить социальные гарантии военнослужащим и работникам правоохранительных органов», «ввести прогрессивную шкалу налогообложения, освободить от уплаты налогов граждан с низкими доходами», «обеспечить общедоступность и высокое качество здравоохранения» и т.д. [1].

*Фрейм 3* «Завершение формирования социалистических общественных отношений»:

*Слот №1* «Проведение реконструкции народного хозяйства», например: «станут доминировать общественные формы собственности на основные средства производства», «проявится значение науки как непосредственной производительной силы общества», «энергично развивать наукоемкое производство», «увеличить финансирование науки» и т.д. [1].

*Слот №2* «Ускоренное развитие образования и культуры», например: «восстановить высокие стандарты всеобщего бесплатного среднего и высшего образования», «обеспечить общедоступность культурных благ, пресечь коммерциализацию культуры», «защитить русскую культуру как основу духовного единства многонациональной России, национальные культуры всех народов страны», «оградить общество от пропаганды пошлости и цинизма в СМИ», «прекратить очернение российской и советской истории» и т.д. [1].

Рассмотренная в программе КПРФ метафорика дает возможность представить следующим образом структуру концепта будущего в данном программном документе:

1. Базовый слой концепта	Образ сильного социалистического Отечества.
2. Концептуальные сегменты	Установление демократической власти трудящихся во главе с КПРФ. Более широкое участие трудящихся в управлении государством. Завершение формирования социалистических общественных отношений.
3. Периферия концепта	Борьба за интересы народных масс. Проведение честных выборов. Устранение катастрофических последствий «реформ». Обеспечение безопасности и независимости страны. Развитие прямого народовластия. Усиление социалистических форм хозяйствования. Обеспечение роста уровня жизни трудового народа. Проведение реконструкции народного хозяйства. Ускоренное развитие образования и культуры.

В результате проведенного анализа представляется возможным заключить, что «чувственно-образным ядром концепта будущего является образ сильного социалистического Отечества. Данный кодирующий образ вместе с соответствующими когнитивными признаками (единство, целостность, независимость) образуют базовый слой концепта. В качестве сегментов выделяются 3 основных цели

работы партии (соответствуют рассмотренным фреймам метафорической модели «Будущее — достижение целей партии») [4, с. 127]. Базовый слой вместе с когнитивными сегментами составляют ядро концепта будущего. Периферию/интерпретационное поле исследуемого концепта составляют предикации, соответствующие выделенным 9 слотам.

Литература:

1. Коммунистическая партия Российской Федерации. Программа партии, 2008 [Электронный ресурс] // КПРФ: Коммунистическая партия Российской Федерации партии. — Электрон. дан. — [Б. м., б. г.]. — URL: <http://kprf.ru/party/info> (дата обращения: 16.02.2015).
2. Кубрякова, Е. С. Концепт // Краткий словарь когнитивных терминов. — М., 1996. — с. 72 — 73.
3. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах политических партий современной России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2012. — №3 (19). — с. 82 — 92.
4. Сенцов, А. Э. Образ сильного государства в программах современных политических партий России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2011. — №3 (15). — с. 126 — 130.
5. Сенцов, А. Э., Жилинская А. В. Представление концепта будущего в программных текстах // Молодой ученый. — 2015. — №4. — с. 817–819.
6. Степанов, Ю. С. Теория языка. Концепт [Электронный ресурс] // Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова. Филологический факультет. Кафедра общего и сравнительно-исторического языкознания. — Электрон. дан. — М., [б. г.]. — URL: <http://genhis.philol.msu.ru/120.shtml> (дата обращения: 12.03.2015).

## Выражение концепта будущего в программном документе Либерально-демократической партии России

Сычева-Барабанова Татьяна Владимировна, студент;  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук, доцент  
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

**Ключевые слова:** концепт будущего, Либерально-демократическая партия России, программное заявление политической партии, структура политического концепта.

Политические концепты и их исследование на материале программ политических партий представляются крайне интересными для современной политической науки. Довольно перспективным представляется исследование такого важного концепта на материале современных российских партий, входящих в состав Государственной Думы Российской Федерации, которые являются ведущими политическими партиями страны.

В рамках данной работы мы рассмотрим программное заявление «ЛДПР укажет дорогу», принятое на XXIII съезде партии в сентябре 2011 года [1].

Текст программы достаточно большой по объему, «стоит из 50 страниц. Тематическая структура программы включает 6 частей: 1. ЛДПР укажет дорогу. 2. Государственное строительство, управление страной и гражданское общество. 3. Внешняя политика. 4. Внутренняя политика. 5. Вопросы особого внимания. 6. Практическая программа ЛДПР» [3, с. 168].

В тексте программного заявления партии можно выделить следующие метафорические модели выражения концепта будущего:

1. «Будущее — величие российской Державы»: «Цель ЛДПР — восстановление статуса России как Великой Державы», «российское государство должно стать крепкой державой» [1].

2. «Будущее — решение основных проблем». Партия утверждает, что для обеспечения величия российской державы необходимо решить следующие проблемы (фрейм 1 — 8).

Фрейм 1 «Решение русского вопроса»:

*Слот №1* «Идеология русского воссоединения», например: «сейчас необходима идеология возвращения России ее исторических территорий» и т. д. [1].

*Слот №2* «Укрепление позиций русского языка и культуры», например: «Принять Закон «Об особом статусе русского языка» как государственного языка общенационального общения» и т. д. [1].

*Слот №3* «Обеспечение безопасности русских», например: «отменить 282-ю статью Уголовного кодекса, которая применяется избирательно, исключительно против русских патриотов» и т. д. [1].

Фрейм 2 «Укрепление государства»:

*Слот №1* «Преобразования политической системы», например: «Провести свободные и честные выборы», «следует сделать парламент однопалатным. Все функции верхней палаты передать Государственной Думе» и т. д. [1].

*Слот №2* «Изменение государственного устройства», например: «Россия — унитарное (единое) государство с административным делением на губернии», «убрать национальные названия регионов» и т. д. [1].

*Слот №3* «Усиление местного самоуправления», например: «предоставить жителям <...> решать все вопросы, связанные с распределением местных бюджетов» и т.д. [1].

*Слот №4* «Укрепление общественных организаций», например: «создание временных территориальных общественных организаций без образования юридического лица» и т.д. [1].

Фрейм 3 «Построение экономики для народа»:

*Слот №1* «Оптимизация налоговой политики и бюджетирования», например: «понятное и простое налогообложение, которое направлено на стимулирование, а не на разорение бизнеса» и т.д. [1].

*Слот №2* «Активное регулирование финансового рынка», например: «ввести норму по ведению обязательного мониторинга деятельности банков» и т.д. [1].

*Слот №3* «Контроль естественных монополий», например: «принять закон о предельном росте тарифов монополий — до 5% в год», «сформировать перечень тех недобросовестных монополистов, которые оказались не в состоянии эффективно вести свой бизнес» и т.д. [1].

*Слот №4* «Развитие наукоемких технологий», например: «освободить все наукоемкие производства и все виды научной деятельности от налога на добавленную стоимость» и т.д. [1].

*Слот №5* «Развитие обрабатывающей промышленности, машиностроения», например: «**провести в России полномасштабную индустриализацию**» и т.д. [1].

*Слот №6* «Модернизация энергетики», например: «развивать энергосберегающие технологии и наказывать за невнимание к данному подходу» и т.д. [1].

*Слот №7* «Развитие транзита товаров и информации», например: «утвердить национальную программу снижения себестоимости транзитных магистральных железнодорожных перевозок» и т.д. [1].

*Слот №8* «Развитие малого бизнеса», например: «выделить в составе органов исполнительной власти в регионах <...> структуры, которые будут нести ответственность за развитие малого бизнеса» и т.д. [1].

Фрейм 4 «Обеспечение продовольственной и экологической безопасности»:

*Слот №1* «Упорядочивание земельных отношений», например: «регламентировать изъятие земельных участков <...> в том случае, если участок длительное время используется не по назначению или пустует» и т.д. [1].

*Слот №2* «Развитие аграрного сектора», например: «**защитить отечественные продукты, отечественного покупателя и поддержать отечественного производителя**» и т.д. [1].

*Слот №3* «Обеспечение экологической безопасности», например: «**создание и осуществление долгосрочных экологических программ**» и т.д. [1].

Фрейм 5 «Решение демографической проблемы»:

*Слот №1* «Продвижение культы семьи», например: «**постоянное внимание — семье**» и т.д. [1].

*Слот №2* «Защита материнства, детства», например: «мы должны быть благодарны женщинам, которые несут

на себе серьезную нагрузку по рождению и воспитанию детей» и т.д. [1].

*Слот №3* «Социальные меры стимулирования рождаемости», например: «жилье по стране в первую очередь необходимо ориентировать на тех людей, которые собираются рожать детей» и т.д. [1].

Фрейм 6 «Эффективная социальная политика»:

*Слот №1* «Пенсионное обеспечение», например: «установить социальные пенсии, превышающие размер прожиточного минимума не менее чем в 3 раза» и т.д. [1].

*Слот №2* «Развитие системы здравоохранения», например: «принять государственную программу развития современных медицинских технологий и генетики в медицинских целях» и т.д. [1].

*Слот №3* «Развитие системы образования», например: «закрепить статус детских образовательных учреждений в качестве воспитательных и образовательных комплексов» и т.д. [1].

*Слот №4* «Развитие физкультуры и спорта», например: «обязать муниципалитеты содержать и развивать объекты инфраструктуры для массового спорта» и т.д. [1].

*Слот №5* «Поддержка молодежи», например: «**молодежи везде дать дорогу**, должны заработать социальные «лифты»» и т.д. [1].

*Слот №6* «Поддержка ветеранов, инвалидов», например: «люди старшего возраста должны чувствовать себя полноценными гражданами страны, получать достойное денежное вознаграждение» и т.д. [1].

*Слот №7* «Защита отечественной культуры», например: «законодательно ограничить объем зарубежной продукции на российском кинорынке» и т.д. [1].

Фрейм 7 «Обеспечение государственной безопасности»:

*Слот №1* «Оборона и безопасность», например: «объединить СВР и ФСБ — создать единый мощный федеральный центр разведывательной и оперативной работы» и т.д. [1].

*Слот №2* «Борьба с терроризмом и экстремизмом», например: «подготовить перечни объектов повышенной террористической угрозы, разработать особые требования по режиму охраны», «сформировать особые конкурсные требования к частным охранным предприятиям, которые участвуют в тендерах на охрану объектов повышенной террористической угрозы» и т.д. [1].

*Слот №3* «Борьба с преступностью», например: «остановить вал преступности в стране, сделав дееспособной и профессиональной полицию» и т.д. [1].

Фрейм 8 «Решение жилищных проблем»:

*Слот №1* «Строительство и содержание жилья», например: «отменить все платы за подключение к инфраструктуре (вода, канализация, электроэнергия)» и т.д. [1].

*Слот №2* «Развитие инфраструктуры жилых районов», например: «обязать застройщиков в новых жилых микрорайонах проектировать строительство новых детских садов, школ и поликлиник» и т.д. [1].

Анализ метафоры, рассмотренной в программе ЛДПР, позволяет нам представить следующим образом структуру концепта будущего в данном программном документе:

1. Базовый слой концепта	Образ великой российской державы.
2. Концептуальные сегменты	Решение русского вопроса. Укрепление государства. Построение экономики для народа. Обеспечение продовольственной и экологической безопасности. Решение демографической проблемы. Эффективная социальная политика. Обеспечение государственной безопасности. Решение жилищных проблем.
3. Периферия концепта	Идеология русского воссоединения. Укрепление позиций русского языка и культуры. Обеспечение безопасности русских. Преобразования политической системы. Изменение государственного устройства. Преобразования политической системы. Изменение государственного устройства. Усиление местного самоуправления. Укрепление общественных организаций. Оптимизация налоговой политики и бюджетирования. Активное регулирование финансового рынка. Контроль естественных монополий. Развитие наукоемких технологий. Развитие обрабатывающей промышленности, машиностроения. Модернизация энергетики. Развитие транзита товаров и информации. Развитие малого бизнеса. Упорядочивание земельных отношений. Развитие аграрного сектора. Обеспечение экологической безопасности. Продвижение культуры семьи. Защита материнства, детства. Социальные меры стимулирования рождаемости. Пенсионное обеспечение. Развитие системы здравоохранения. Развитие системы образования. Развитие физкультуры и спорта. Поддержка молодежи. Поддержка ветеранов, инвалидов. Защита отечественной культуры. Оборона и безопасность. Борьба с терроризмом и экстремизмом. Борьба с преступностью. Строительство и содержание жилья. Развитие инфраструктуры жилых районов.

Анализ программы партии дает основания утверждать, что чувственно-образным ядром концепта будущего является образ великой российской державы. Данный «кодирующий образ вместе с соответствующими когнитивными признаками (величие, державность, крепость) образуют базовый слой концепта. В качестве сегментов выделяются 8 основных проблем для решения (соответ-

ствуют рассмотренным фреймам метафорической модели «Будущее — решение основных проблем»)» [2, с. 86]. Выделенные когнитивные сегменты вместе с базовым слоем концепта представляют собой его ядро. Периферию/интерпретационное поле исследуемого концепта составляют предикации, соответствующие выделенным 33 слотам.

#### Литература:

1. Программа «ЛДПР укажет дорогу» [Электронный ресурс] // ЛДПР: Либерально-демократическая партия России. — Электрон. дан. — М., 1989 — 2012. — URL: [http://www.ldpr.ru/#party/Program\\_LDPR](http://www.ldpr.ru/#party/Program_LDPR) (дата обращения: 16.02.2015).
2. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах политических партий современной России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2012. — №3 (19). — с. 82 — 92.
3. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах правящих политических партий: сопоставительный аспект // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2012. — №6 (20). Ч. I. — с. 167 — 169.



## Специфика выражения концепта будущего в предвыборной программе российской партии «Справедливая Россия»

Сычева-Барабанова Татьяна Владимировна, студент;  
 Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук, доцент  
 Национальный исследовательский Томский политехнический университет

**Ключевые слова:** *политический концепт, анализ концептов, концепт будущего, политическая партия «Справедливая Россия», программа политической партии.*

На современном этапе развития политической науки крайне актуальным становится исследование политических концептов, относящихся к категории основных. Именно таким и является концепт будущего.

В данной работе мы рассмотрим выражением концепта будущего в программном документе парламентской партии «Справедливая Россия», а именно в Предвыборной программе партии, принятой на VI съезде партии в сентябре 2011 года [3].

Текст программы достаточно большой по объему, состоит из 47 страниц. Всего «тематическая структура программы включает 23 части: Наша цель — новый социализм, социализм XXI века. 1. Великой культуре — великое будущее. 2. Модернизировать политическую систему. 3. Преодолеть социальное неравенство. 4. Защита труда. 5. За новую промышленную политику. 6. Вернуть оффшорную собственность в российскую экономику. 7. Поднять пенсии на достойный уровень. 8. Больше конкретной помощи российским семьям. 9. Заставить ЖКХ работать на людей. 10. Обеспечить граждан доступным жильем. 11. Поддержать село. Обуздать рост цен на продукты питания. 12. Вернуть бесплатную медицину. 13. Общество для всех (социальная интеграция людей с ограниченными возможностями). 14. Остановить развал образования и науки. 15. Дорогу молодым. 16. Активное участие жителей в местном самоуправлении. 17. Ставка на собственное дело. 18. Коррупция — угроза безопасности страны. 19. Построить эффективную систему безопасности. 20. Национальный мир — залог будущего России. 21. Экология и среда обитания. Где взять деньги?» [2, с. 173]

В тексте программного заявления партии можно выделить следующие метафорические модели выражения концепта будущего:

1. «Будущее — справедливое российское общество»: «Наш идеал — *справедливое, свободное и солидарное общество*», «мы объединим *российское общество*» [3].

2. «Будущее — достижения во всех сферах». Для построения в России справедливого общества партия считает необходимыми следующие достижения (фрейм 1 — 21).

Фрейм 1 «Великое будущее российской культуры». Партия рассматривает борьбу за российскую культуру как борьбу за само существование России.

Фрейм 2 «Модернизация политической системы». Предлагается модернизировать существующую политическую систему в целях социально-экономического развития страны.

Фрейм 3 «Преодоление социального неравенства». Партия предлагает новую социальную политику, направленную на уменьшение имущественного неравенства через оптимальное ценообразование и налоговые механизмы.

Фрейм 4 «Защита труда». Партия добивается всесторонней защиты труда граждан, как со стороны государства, так и со стороны профсоюзов.

Фрейм 5 «Реализация новой промышленной политики». Речь идет о выводе экономики из глубокого кризиса, развитии отечественного производства.

Фрейм 6 «Возвращение оффшорной собственности в экономику». Предлагается борьба с оффшорной деятельностью российского бизнеса как с разлагающим фактором для российского общества.

Фрейм 7 «Увеличение пенсий». Партия стремится к тому, чтобы пенсия стала средством обеспечения достойной жизни.

Фрейм 8 «Поддержка российских семей». Предлагается комплексная защита института семьи в России.

Фрейм 9 «Контроль над ЖКХ». Необходим жесткий контроль над качеством предоставляемых услуг и их стоимостью.

Фрейм 10 «Обеспечение доступным жильем». Речь идет о скорейшем решении жилищного вопроса как меры по ликвидации социального неравенства.

Фрейм 11 «Поддержка села и сельского хозяйства». Партия предлагает комплексное решение социально-экономических проблем села.

Фрейм 12 «Улучшение здоровья населения». Партия рассматривает восстановление качественного бесплатного медицинского обслуживания, пропаганду здорового образа жизни как еще один шаг к преодолению социального неравенства.

Фрейм 13 «Социальная интеграция людей с ограниченными возможностями». Речь идет о создании для инвалидов условий для равноправного участия в жизни страны.

Фрейм 14 «Восстановление образования и науки». Партия требует остановить развал в этих сферах, совершить инновационный прорыв в данных.

Фрейм 15 «Поддержка молодежи». Речь идет об осуществлении мер комплексной поддержки российской молодежи.

Фрейм 16 «Поддержка местного самоуправления». Партия считает, что местное самоуправление должно стать институтом самоорганизации населения.

Фрейм 17 «Поощрение финансовой инициативы граждан». Речь идет об усилении роли малого и среднего бизнеса на российском рынке.

Фрейм 18 «Борьба с коррупцией». Партия рассматривает коррупцию как угрозу социально-экономической стабильности.

Фрейм 19 «Обеспечение безопасности и правопорядка». Речь идет о построении эффективной системы безопасности российских граждан.

Фрейм 20 «Обеспечение национального согласия». Партия предлагает новую национальную политику, в основе которой справедливость для всех народов России.

Фрейм 21 «Создание комфортной среды обитания». Речь идет о повышенном внимании к состоянию природы и среды обитания человека.

Анализ рассмотренной в программе «Справедливой России» метафоры позволяет нам следующим образом представить структуру концепта будущего в данном программном документе:

1. Базовый слой концепта	Образ справедливого российского общества
2. Концептуальные сегменты	Модернизация политической системы. Реализация новой промышленной политики. Преодоление социального неравенства. Возвращение оффшорной собственности в экономику. Увеличение пенсий. Обеспечение национального согласия. Поддержка российских семей. Контроль над ЖКХ. Обеспечение доступным жильем. Поддержка села и сельского хозяйства. Улучшение здоровья населения. Социальная интеграция людей с ограниченными возможностями. Защита труда. Великое будущее российской культуры. Восстановление образования и науки. Поддержка молодежи. Поддержка местного самоуправления. Поощрение финансовой инициативы граждан. Борьба с коррупцией. Обеспечение безопасности и правопорядка. Создание комфортной среды обитания.
3. Периферия концепта	Обеспечение защиты российской культуры. Сохранение национального достояния. Продвижение культуры в массы. Народный контроль власти. Обеспечение свободных выборов. Эффективная налоговая система. Выравнивание доходов населения. Контроль ценообразования. Создание эффективных профсоюзов. Совершенствование трудового законодательства. Восстановление управляемости экономики. Развитие инновационных отраслей промышленности. Борьба с имеющимися оффшорными фирмами. Профилактика появления оффшорных предприятий. Изменения основных параметров расчета пенсии. Изменение пенсий отдельных категорий граждан. Создание условий для рождения детей. Развитие института многодетной семьи. Отказ от института детских домов. Защита и поддержка детства. Тарифное регулирование в сфере ЖКХ. Модернизация коммунальной инфраструктуры. Государственный и общественный контроль в строительной сфере. Развитие сельской социальной сферы. Обеспечение доступности бесплатной медицинской помощи. Повышение доходов медработников. Контроль над ценами на лекарства. Внедрение модели здорового образа жизни. Улучшение материального положения инвалидов. Интеграция инвалидов в общество. Государственная поддержка образования и науки. Поддержка научных инициатив. Доступность образования с последующим трудоустройством для молодых. Обеспечение социальной поддержки молодежи. Поддержка аграрно-промышленного комплекса. Укрепление гражданского общества. Финансовая независимость муниципалитетов. Законодательная поддержка малых и средних предприятий. Ориентирование малых и средних предприятий на инновационность. Изменения в работе государственного аппарата. Ужесточение мер наказания коррупционеров. Развитие разных форм строительства жилья. Повышение профессионализма сотрудников силовых ведомств. Повышение эффективности судебной системы. Обеспечение национального единства народов России. Взвешенная миграционная политика. Контроль за состоянием городской среды. Охрана природных богатств.

Проведенный анализ приводит нас к тому, что чувственно-образным ядром концепта будущего является «образ справедливого российского общества. Данный кодирующий образ вместе с соответствующими когни-

тивными признаками (справедливость, свобода, солидарность) образуют базовый слой концепта. В качестве сегментов выделяется 21 основное направление работы партии (соответствуют рассмотренным фреймам мета-

форической модели «Будущее — достижения во всех сферах»). Базовый слой концепта вместе с выделенными когнитивными сегментами образует ядро концепта» [1, с. 168]. Периферию/интерпретационное поле исследуемого концепта составляют предикации, соответствующие выделенным 48 слотам.

Программа «Справедливой России» очень глубоко детализирована. В центре языкового выражения концепта будущего находится образ «общества». Когнитивные сегменты концепта представлены задачами в области экономики, в социальной сфере и системе государственного управления.

Литература:

1. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах правящих политических партий: сопоставительный аспект // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2012. — №6 (20). Ч. I. — с. 167 — 169.
2. Сенцов, А. Э. Особенности представления концепта будущего в программных документах партии «Единая Россия» // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2012. — №12 (26): в 3-х ч. Ч. III. — с. 172 — 174.
3. Справедливая Россия. Предвыборная программа, 2011 [Электронный ресурс] // Справедливая Россия: официальный сайт политической партии. — Электрон. дан. — [Б. м., б. г.]. — URL: [http://www.spravedlivo.ru/information/section\\_11/pprogramm2011](http://www.spravedlivo.ru/information/section_11/pprogramm2011) (дата обращения: 28.11.11).

# Молодой ученый

Научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 7 (87) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Игнатова М. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матроскина Т. В.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенюшкин Н. С.  
Ткаченко И. Г.  
Яхина А. С.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.  
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.  
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.  
E-mail: info@moluch.ru  
<http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

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