

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 4 (06) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Максим Голубцов

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.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.08.2016. Цена свободная.

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

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.
Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

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)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (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)*
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)*

СОДЕРЖАНИЕ

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Горяшник А.И.

Причины кризиса 90-х годов в СССР и влияние их на экономику России 1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Безуглова М.Н., Зыбинская О.А., Исаева Т.В.

Влияние коррупции на экономику России 4

Звягин Л.С.

Метасистемный подход в экономике и управлении 6

Зубарев П.Е.

Основные направления повышения конкурентоспособности продукции в условиях членства России в ВТО 11

Саралинова Д.С.

Информационная функция в системе функций государственного управления. 13

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Маркина Н.А.

К вопросу о расходной части бюджета: проблемы, возникающие при расходовании бюджетных средств в Российской Федерации. 16

Маркина Н.А.

Некоторые подходы к определению понятия «бюджет»: правовой аспект бюджета 20

Ngo Cao Hoai Linh

Trade in goods between Vietnam and Far East: situations and solutions. 23

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Польшакова Н.В.

К вопросу эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в аграрном производстве 26

Сенина М.В.

Формирование рынка биологически активных добавок в рамках стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации 28

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Ван Тхиен Хао

Процесс открытия и привлечения прямых иностранных инвестиций во Вьетнаме 33

Увальжанова Л.А.

Перспективы совершенствования таможенного регулирования в Евразийском экономическом союзе 37

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Гончарук Е.А.

Определяющие факторы взаимодействия частного сектора экономики и рынка ссудных капиталов 40

Дуздибаева А.С.

Современные банковские карты 43

Нджороге П.К.

Кредитование малого и среднего бизнеса в Республике Кении 46

Сурхаева С.С.

Изменения в сфере страхования после вступления России в ВТО 48

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Карагодин Д.А., Коршикова С.Н., Карагодина Л.Ю.

Учет арендованных и сданных в аренду земельных участков сельскохозяйственных организаций 51

Логунова Н.А., Полиит А.И.

Исследование организации бухгалтерского учета расчетов предприятия по социальному страхованию (на примере ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский») 54

Махмутова Э.М.

Применение методов скользящей средней, экспоненциального сглаживания и тренда при прогнозировании финансового результата от продаж на примере ОАО «Булочно-кондитерский комбинат» 56

Помазанова В.В., Беляева Т.О., Хаметова А.Р.

Особенности налогообложения малого бизнеса 59

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Куйбакова Р.Б.

Теория и практика оценки экономической эффективности маркетинговой деятельности на металлургических предприятиях 62

Попова Е.А., Носаева О.В., Пащенко П.О.

Особенности маркетинговой среды Японских предприятий 65

Прудникова К.О.

Актуальность применения системы HR-брендинга в управлении персоналом для компаний в условиях высокой конкуренции на рынке труда 67

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Бухорбаева А.Т.

Основные проблемы при планировании доходов и расходов предприятия 70

Кулагина Ю.С.

Анализ деятельности компании «Двина-Пермь» 72

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Дорошев В.И.

Потенциал сферы бытовых услуг в развитии инноваций и предпринимательской инициативы 75

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Печкина Е.В.

Методы и инструменты стратегического планирования регионального развития 78

Юсупова Г.С.

**Экономический рост и социальная дифференциация населения
в Нижегородской области 80**

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Чикина С.Ю., Дакаева Ж.Х.

**Преимущества и недостатки способов формирования фондов капитального ремонта
многоквартирных домов 86**

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Причины кризиса 90-х годов в СССР и влияние их на экономику России

Горяшник Алёна Игоревна, студент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Данная статья будет посвящена экономическому кризису 1998 г., как на мой взгляд наиболее тяжелому кризису в истории России. Для того, чтобы понять сущность и причины кризиса, мне хотелось бы рассмотреть экономическую ситуацию, которая была до кризиса.

В период с 1995 по 1998 ситуация была крайне сложная и напряженная. С приходом Бориса Ельцина к власти, все говорило о том, что Россия переходит на путь рыночной экономики. Были проведены следующие реформы: ослабление государственного регулирования в области ценообразования, либерализация внешней торговли, реорганизация налоговой системы и т.д. Однако, во главе Госдумы стояли люди с коммунистическими убеждениями, которые были не согласны с политикой президента. В итоге, велась политическая борьба между президентом и правительством.

В 1994 году правительство России решило прекратить финансирование государственного бюджета за счет выпуска в обращение новых денег (эмиссии), кроме того Центробанк начал проводить политику «валютного коридора». Однако, новая ценовая политика не была поддержана бюджетной из-за политической борьбы. Государственная дума принимала не сбалансированные бюджеты, при которых расходы не перекрывались доходами, в итоге, пытаясь решить как-то эту проблему, власти увеличивали государственный долг, что не могло не сказаться на ухудшении экономики страны.

Сравнив уровень ВВП к внутреннему долгу России на начало и конец 1997 г, можно увидеть, что он повысился до 22%. Это колоссальная цифра, по сравнению с тем, какой была до 1997 г.

Что касалось программы приватизации, которая началась в 1992 г., то на мой взгляд она была крайне неудачно и не правильно осуществлена. В отличии от авторов, которые придерживались программы «500» Е.Т. Гайдар считал, что прежде всего нужно снизить цены, а только потом провести приватизацию. Цены на потребительском рынке были опущены, а спустя какое-то время резко устремились вверх. К тому времени, после программы либерализации цен, предприятия остались без оборотных средств. Правительство, стремясь в кратчайшие сроки осуществить данную программу, создавали не эффективную систему хозяйство-

вания, а формировали слой собственников, как социальную опору реформ. Каждому жителю страны был выдан ваучер объявленной стоимостью 10 тыс. руб. Считалось, что это создаст равные возможности для всех граждан на получение их доли государственной собственности. Однако, покупать акции населению было не на что. Зато владельцы теневых капиталов смогли скупить большинство ваучеров у обнищавшего населения нажать колоссальные состояния. В момент приватизации, предприятия передавались в руки собственника практически за даром, хотя цена предприятий была во много раз выше. В результате данной программы, образовался, так называемый слой «олигархов». Приватизация обернулась настоящим обманом населения. Лишь в Москве те, кто хотел приватизировать собственность покупал ее за настоящую цену. В целом же, собственность раздавалась даром или приобреталась обманом. В результате к середине 90-х около 46% предприятий принадлежало преступным группировкам. В настоящее время, большая часть населения России негативно относятся к итогом приватизации и выступают за полный или частичный пересмотр ее итогов [1, с.109].

Экономическая политика, которая была проведена в период с 1992 по 1998 г. была крайне неудачной. Плюс однозначно присутствует — снижение темпов инфляции, однако минусов гораздо больше: правительство, стремясь преодолеть инфляцию использовало приемы, которые подорвали доверие к экономике, что сказалось на инвестиционной активности. Финансирование бюджета за счет заимствованных средств также отрицательно отразилось на экономике. Рост государственного долга привел к возможности колебания российского рубля и курсов ценных бумаг. Итогом макроэкономической политики стали: спад производства и отток капитала из страны. Исходя из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что ухудшалась финансовая ситуация страны т.е. увеличивался внутренний и внешний долг, а возможности по его финансированию исчезали.

С конца 1997 г. произошло резкое ухудшение ситуации. В то время, значительную часть российского экспорта составляли энергоносители и внезапное падение цен пошатнуло и так не устойчивое финансовое

положение. В конце 1997 г. ставки по государственным обязательствам резко стали увеличиваться. Это негативно отразилось на курсе рубля и привело к еще большему оттоку капитала. Правительство стремилось исправить ситуацию, повышая ставки по государственным обязательствам и пытаясь получить новые финансовые вложения. Однако данные действия не помогли и в августе 1998 года власти утратили все ресурсы для удержания рубля и финансирования краткосрочного государственного долга [1, с. 261].

Из всего выше сказанного можно выделить несколько причин кризиса: Первой и самой важной можно считать стремительное увеличение государственного долга, который погасить правительство не было способно. Вторая причина: Неудачная макроэкономическая политика. Третья причина: Проводимая Центробанком политика «валютного коридора». Четвертая причина: Разногласия между Госдумой и президентом.

Особое внимание я хотела бы уделить техническому дефолту. Б. Ельцин сказал о том, что девальвации не будет, однако через 3 дня центральный банк объявил о техническом дефолте и о переходе к плавающему курсу рубля. Через некоторое время, правительство приняло решение о пересмотре условий обслуживания долга. И это было актуально, т.к. появилась угроза банкротства РФ, то есть правительство не было способно погасить долговые обязательства в соответствии с начальными условиями. Как уже было сказано выше, к реструктуризации привела неправильная макроэкономическая политика, согласно которой правительство увеличивало величину государственного долга за счет займов у иностранных государств.

Со стороны государства, а именно со стороны Б. Ельцина и Е. Гайдара были проведены следующие меры по стабилизации различных направлений: С целью преодолеть угрозу голода и всепоглощающего дефицита товаров были проведены: либерализация цен, разрешение свободной торговли, переход к адресной социальной поддержки малоимущих.

Последствия либерализации цен были неоднозначными. С одной стороны, с помощью этих мер были разрешены проблемы связанные с товарным дефицитом и были запущены рыночные механизмы в российской экономике. С другой стороны, данная реформа привела к резкому росту цен, росту неплатежей и росту безработицы. Кроме либерализации цен внутренних цен была проведена реформа либерализации внешней торговли, однако внутренние цены не приблизились к своим равновесным значениям и это негативно отразилось на стране. Продажа сырьевых ресурсов в таких условиях приносила сверхприбыль, в результате этого инвестиции в развитие производства потеряли всякий смысл. Все это оказало сказало на росте коррупции, преступности, спаду производства и росту цен. Основной причиной роста преступности можно назвать: ослабление судебной системы из-за недостатка финансирования. [2, с. 94].

Сразу после смерти Е. Гайдара, Чубайс сказал о том, что Гайдар спас страну от «голодной смерти». Многие

поддержали Чубайса. Однако многие были против такого изречения. Одним из таких людей был Ю. Лужков, который нелицеприятно отзывался о либерализации цен в своей статье. С целью преодоления дефолта и нормализации финансов были предприняты меры: налоговая реформа, создание НДС и налог на добычу нефти; отказ от разделения бюджета на валовую и рублевые составляющие; сокращение бюджетных расходов, которые не связаны с социальными задачами. В плане структурной перестройки экономики: самое важное, на мой взгляд это — поэтапный переход к рыночной экономике; переход от плана к госзаказу.

Несмотря на все приведённые реформы, продолжилось падение уровня жизни населения. Средние доходы населения, по сравнению с 1991 годом сократились в несколько раз (почти в 2 раза), у 40 млн. чел (треть населения) доходы снизились до уровня прожиточного минимума, цены на продовольственные товары увеличились на 100–150, в то время как зарплата лишь в 10–15 раз. Данный процесс длился продолжительное время и к 1997 г. цены на продовольствие выросли по сравнению с 1990 г. в 10000 раз. В большинстве семей расход на питание составлял до 80% от их бюджета. После с введением платных услуг в области медицины это привело к тому, что сокращение населения во второй половине 90-х годов составляло 1 млн. ежегодно.

Из всего выше сказанного можно понять, что «шоковая терапия», основной целью которой является оздоровление экономики государства и выход из кризиса, под руководством Гайдара проводилась не по правильному пути. А именно, было нарушено главное правило шоковой терапии — резкое снижение инфляции, в то время как правительство свело бюджет на 40% ВВП, что в корне расходится с требованиями проведения «шоковой терапии».

Далее мне бы хотелось систематизировать основные результаты проведения реформ. В результате проведенных реформ, не была создана полноценная и эффективная рыночная экономика. Произошло уменьшение доходов населения, что повлекло за собой снижение жизненного уровня граждан и переход большинства людей за черту бедности. Либерализация цен и либерализация внешней экономики повлекли за собой увеличение цен. Введение новых налогов, а также либерализация цен отрицательно отразились на частном предпринимательстве. За время проведения реформ, число предпринимателей в сфере производства сильно уменьшилось. Либерализация товарного ценообразования немного улучшила проблему с нехваткой товара. Однако, как уже было сказано выше ухудшила состояние жизни населения. После перехода к рыночной экономике увеличилось число безработных. [3, с. 89].

Последствия кризиса 90-х годов для нашего времени имеют как положительные так и отрицательные моменты. К отрицательным моментам можно отнести: падение рубля практически в 3 раза, банкротство большого количества банков и предприятий, резкое падение уровня жизни населения, снижение доверия к банковской системе нашей страны. Снижение доверия инве-

сторов по отношению к платежеспособности и конкурентоспособности экономической системы РФ. Итогом стало снижение кредитного рейтинга России и всех российских предприятий. Международные рейтинговые агентства изменили статус России с CCC на SD, что обозначает выборочный дефолт. Это произошло из-за того, что Россия не выплатила в срок часть долга СССР. Кроме того, были снижены рейтинги коммерческих банков, что привело к трудностям, связанными с привлечением иностранных инвестиций. Усложнилась ситуация с решением возврата государственного долга. Положительных результатов не так много, но они заслуживают внимание: после реформ, изменилась система образования. Появились разнообразные учебные заведения: гимназии, лицеи и колледжи, что дало свободу в плане выбора учебного учреждения и форм образования. Главным, на мой взгляд достижением стало появление различных гражданских свобод. Люди получили возможность писать и говорить то, что они думают. Конечно, в современной России это далеко не так, но по сравнению с той ситуацией, которая была до реформ это большие перемены. Люди получили возможность читать произведения Булгакова. Солженицына, Пастернака.

Проанализировав все выше сказанное, я сделала определенные выводы. Экономические реформы, проведённые в 90-е года имели противоречивый характер. С одной стороны, начал формироваться рынок труда,

товаров, жилья, конвертируемой валютой стал рубль и т.п. С другой стороны произошло резкое падение производства. Начался разрушительный процесс деиндустриализации страны, за гранью бедности оказалась основная часть населения, возрос внешний и внутренний долг населения, огромные капиталы уплыли за границу, смертность превысила рождаемость, практически разрушилась социальная сфера, обманом обернулась проведенная приватизация. В итоге, построить рыночную экономику так и не получилось. Кроме того, главным событием политической составляющей страны 90-х годов стала ликвидация советской системы. Ее место должна была занять либеральная политическая модель, которая основывалась на разделении властей и равенстве граждан, однако этого не произошло. В ходе политических изменений, была продемонстрирована советская система власти, которая была построена на всевластии советов. Вместо нее была создана политическая система авторитарной демократии, которая обладала всеми признаками демократии, но эти признаки были направлены исключительно в интересах правящей элиты. Проблемы, которые были вызваны переходом от единственной в прежние годы коммунистической идеологии, отказом от традиционных нравственных ценностей, заимствованием массовой западной культуры, привели к нарастанию бездоходности в обществе, особенно среди молодежи.

Литература:

1. Златкис, Б., Подвинская Е. Управление государственным внутренним долгом. В кн.: История Министерства финансов в России. — М.: ИНФРА-М, — 391с. 2002.
2. Козырев, В. Н. Основы современной экономики. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика. — 2007. — 542с.
3. На пороге кризиса: нарастание застойных явлений в партии и обществе. Под общ. Ред. В. В. Журавлёва. — М., 1990

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Влияние коррупции на экономику России

Безуглова Маргарита Николаевна, кандидат социологических наук, доцент;

Зыбинская Ольга Александровна, старший преподаватель;

Исаева Татьяна Владимировна, студент

Донской государственный технический университет

В данной статье рассмотрена проблема коррупции с экономической точки зрения. В последнее время очень часто приходится слышать об этой проблеме, поскольку она прерывает дальнейшее развитие экономики. Проанализированы последствия коррупции, касающиеся России и выявлена опорная точка для борьбы с ней. Путем рассуждений и результатов исследований определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение и развитие экономической безопасности страны.

Ключевые слова: коррупция, уровень коррупции, борьба с коррупцией, теневая экономика, российская экономика, мировая экономика.

В 2014 году в России было проведено социологическое исследование, касающееся проблемы коррупции как социальной проблемы. Данный опрос проводился среди граждан РФ от 18 лет и старше, и по статистическим данным, было выявлено, что уровень коррупции в России составляет — 72,2%. Но самый печальный результат из этого опроса — это то, что борьба с коррупцией происходит только на словах, реальных изменений связанных с решением данной проблемы нет. Коррупция на сегодняшний день является одной из самых актуальных и злободневных проблем, поскольку именно коррупция тормозит развитие не только российской экономики, но и мировой экономики в целом.

Коррупция — термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Наиболее часто термин применяется по отношению к бюрократическому аппарату и политической элите.

На сегодняшний день, по мнению россиян, главными коррупционерами в России являются: работники ГИБДД (43%), работники полиции (39%), работники таможенной службы (35%), чиновники региональных и местных органов власти (33%). Вся бюрократическая власть России находится в тяжелом и болезненном состоянии. Поэтому изучение этой «болезни» всегда будет востребовано, а еще лучше — найти лекарство от этой болезни.

Но как бы правительство Российской Федерации не пыталось сглаживать эту проблему, создавая законы и постановления, тем самым проявлять интерес, коррупция занимает на сегодняшний день лидирующее место среди общего количества государственных проблем.

Проводимое, в 2016 году исследование по индексу восприятия коррупции охватывало 168 стран мира, среди которых Россия заняла 119 место с индексом 29. Индекс ранжирует страны по шкале от 0 (самый высокий уровень коррупции) до 100 (самый низкий уровень коррупции) на основе восприятия уровня коррумпированности государственного сектора. Из этого следует, что в России достаточно высокий уровень коррупции.

Если говорить о международной практике борьбы с коррупцией, но можно привести в качестве примера Сингапур, где коррупция перестала быть нормой общественной жизни. Это одна из азиатских стран, где эта проблема была полностью искоренена из мировоззрения сингапурского населения. Борьба с коррупцией в Сингапуре началась еще с 1871 года, но только в 1961 году она была полностью «уничтожена». Главный антикоррупционный орган Сингапура — Бюро по расследованию коррупции — применял жесткие меры по борьбе с коррупцией, штраф достигал до 100 тыс. сингапурских долларов и взятчик привлекался к уголовной ответственности до 5 лет. Это, действительно, является историческим примером борьбы со взяточничеством для всех стран, в том числе и России.

На сегодняшний день в России действует Указ Президента РФ от 1 апреля 2016 г. № 147 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2016—2017 годы», но подкупность и продажность остаются существовать в Российской Федерации. В национальном плане противодействия коррупции в 2016 году было предложено: например, в течение года разработать правовые акты, внести изменения и дополнения в действующие акты в сфере противодействия коррупции, провести ревизии (проверки) финансово-хозяйственной

деятельности муниципальных учреждений. Эти предложения связаны с тем, что как показала практика, коммерческие структуры подкупают представителей государственной власти, при этом тратя от 20 до 50% своей прибыли. По нашему мнению это также связано с тем, что в тексте предыдущего Указа Президента РФ от 11 апреля 2014 г. № 226 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы» предлагается, рекомендуется, но не указывается и не постановляется внести меры воздействия на производственные и общественные отношения в обществе и в органах власти. И если рассуждать о борьбе с коррупцией, то тогда можно сделать следующий вывод: коррупция ярко процветает и будет процветать, так как на сегодняшний день эффективных методов борьбы с ней нет.

Также следует сказать о том, что коррупции оказывает достаточно сильное влияние на экономику, что в последствии приводит к возникновению такого понятия как — теневая экономика. Наверно, именно поэтому Россия в экономическом развитии отстает на 70–80 лет от Европы.

Также, коррупция несет за собой следующие последствия: замедляется экономический рост; происходит дифференциация населения (богатые богатеют, бедные беднеют); отсюда вытекает еще одно негативное последствие — нарушение прав человека. В связи с этим, государству следует принять строгие меры по борьбе с коррупцией, и если эта проблема не будет решена в скором времени, то Россию ожидает крах и потеря всего достигнутого.

9 декабря 2015 года в г. Ростове-на-Дону (в пресс-центре «Дон-медиа») состоялся круглый стол, в котором приняли участие приглашённые эксперты — представители силовых структур и общественники, которые делились рецептами борьбы с этим постыдным явлением. Так, например, профессор кафедры процессуального права Южно-Российского института управления — филиал РАНХиГС, полковник ФСБ в отставке Сергей Воронцов отмечает, что для борьбы с коррупцией следует, чтобы «родители внушили своим детям: брать взятки — это поступок, недостойный для приличного человека; с молодёжью надо общаться и рассказывать, что коррупционер — не только тот, кто берёт взятку, но и кто даёт». Таким образом, чтобы бороться с коррупцией, требуется не только усилие государства, но и качественное воспитание родителей.

Хотелось бы отметить еще один метод борьбы — следует делать колоссальный упор на сферу Просвещения, а не выделять остаточные средства из бюджета государства на образование. В России по самым скромным подсчетам, неграмотными остаются более двух миллионов подростков. И здесь не может быть места успешному и эффективному развитию экономики. Если 30 лет назад в Советском Союзе было тяжело найти неграмотного человека, поскольку всю ответственность за образование населения брало на себя государство, то сейчас мы наблюдаем тот факт, что в сфере образования богатый слой общества платит за получение «искусственного» диплома, занимая рабочие места, не имея определен-

ного багажа знаний. Тогда как умный и образованный человек находится в поиске работы. Коррупция останавливает процесс образования, государство практически сняло с себя обязанности по обучению населения. Свидетельство тому — низкие зарплаты преподавателей, отсутствие финансирования учебных заведений, и, уже начиная с детских садов, отсутствие мест для обучающихся. Конечно же, по сведениям, которые предоставляют официальные источники, «практически все взрослое население России грамотно, и в связи с этим нет необходимости принятия специальных мер или программ по ликвидации неграмотности взрослых».

Подводя итог выше сказанному, следует отметить, что коррупция — это организованная преступность, которая тормозит развитие экономики, поэтому фундамент развития экономики — качественное образование, которое позволит опередить западные страны в экономике, занять лидирующее место и искоренить полностью коррупцию из мировоззрения населения. Образование является эффективным методом борьбы.

Если не остановить развитие мздоимства, то это может привести к угрозе безопасности государства. Необходимо вспомнить математические модели коррупции, предложенные Левиным. В своей работе автор выделяет как отрицательные, так и положительные «черты» коррупции для экономики и строит математические модели, определяющие влияние коррупции на экономическое развитие. И возникает вопрос: «Оказывается коррупция может нести за собой и положительные черты?». Тогда все, о чем писалось выше — это чепуха на постном масле?

Но можно посмотреть на проблему коррупции и с другой стороны. Известный американский экономист Нассим Талеб написал произведение «Черный Лебедь», в котором «Черный лебедь» — это непредвиденная случайность, способная изменить все [4]. Идея Талеба в том, что двигателем истории являются не классовая борьба, ни диалектическое развитие и т.д. (все известные нам теории), а «черные лебеди». Он приводит пример про «индюшку и 1000 дней». Индюшку кормят 1000 дней, она даже выводит теории о том, почему человек так доброжелателен к ней. Но на 1001 день индюшку убивают и изучение этих 1000 дней — ничто, бесполезная информация. Самое главное в одном последнем дне. Именно из него нужно делать выводы, и выносить уроки. Может также и на примере с коррупцией сделать вывод и вынести урок на последний день, когда зеркало обезумевшей России превратится в осколки. Талеб рекомендует мыслить исключительно рационально и брать во внимание случайности, непредсказуемости, тогда шанс на успех за вами. Теперь возвращаемся к нынешним событиям и если опираться на это произведение, то можно действительно нужно принимать коррупцию как случайность, «Черный Лебедь?» Если так рассуждать, то в этом и будет заключаться положительная черта коррупции.

Но все-таки остановимся на том, что коррупция-это зло, бороться с ней — значит принимать рациональные меры и не брать во внимание те случайности, о которых пишет Талеб — в этом залог успеха!

Литература:

1. Качкина, Т. Б., Качкин А. В. Коррупция и основные элементы стратегии противодействия ей. — Ульяновск: ОАО «Областная типография «Печатный двор», 2010. — 80 с.
2. Кузовков, Ю. В. История коррупции в России. — том 1. — М.: Издательство Анима-Пресс, 2010. — 632 с.
3. Российский антикоррупционный портал: <http://www.anti-cor.ru> (дата обращения: 14.04.2016).
4. Нассим Николас Талеб, Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости. [Электронный ресурс]. URL: <http://mq.kz/1041/nassim-nikolas-taleb-chernyj-lebed/> (дата обращения: 12.04.2016).

Метасистемный подход в экономике и управлении

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University

Существует огромное количество публикаций, которые описывают достоинства системного подхода, о его эффективности применения, но достаточно мало информации об интегрированных системах, то есть о метасистемах. Но метасистемный подход не менее эффективен для решения серьезных типовых задач. Метасистемный подход является наиболее актуальным при управлении на верхних иерархических уровнях, где требуется некоторое число, множество совместно работающих систем. В настоящее время изучение метасистемного подхода, актуально как способ достижения эффективного управления в не простых экономических условиях.

Ключевые слова: метод, метасистемный подход, модель, экономика, сложная система, исследование метасистем

There is a huge publications that describe the advantages of a systematic approach, its efficiency of use, but fairly little information about the integrated systems, that is, the metasystem. But the meta-systemic approach is no less effective to address serious common problems. Metasystem approach is most relevant in the management of upper hierarchical levels, where you need some number, many co-operating systems. Currently, the study of the metasystem approach important as a way of achieving effective governance in not easy economic conditions.

Keywords: method, the meta-systemic approach, model, economics, complex system, the study metasistem.

1. Роль системы в процессе управления

Начну с определения, что представляет собой вообще система. Система — это комплекс элементов, которые взаимодействуют друг с другом. Любая система не может функционировать без управления. Управление — это взаимодействие, обусловленное целью, в результате которого она достигается.

Основным моментов в процессе управления является цель. Цель — это желаемый конечный результат. Отсутствие цели означает, что процесс управления не начнется, пока она не будет определена. Цель сама по себе первична, она является основополагающей всего процесса управления. Для достижения поставленной цели необходимы средства, то есть то, что может помочь ее реализовать. С использованием выбранных средств достигается результат. (рис.1)

Суть процесса управления заключается в том, чтобы достичь поставленной цели, не смотря на влияние возмущающих воздействий на объект управления, то есть это те воздействия, которые субъект управления не может изменять сам.

На рисунке 2 показана взаимосвязь элементов системы в процессе управления.

На основании приведенных выше определений, которые используются в процессе управления, можно сделать следующие выводы:

1. Система управления образуется на совокупности следующих элементов: цель, средства, объект, учитывающий возмущающие действия;
2. Система управления прежде всего нужна для достижения цели управления, но при условии, что используются ресурсы рационально;

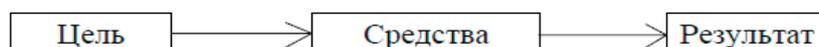


Рис. 1. Схема достижения целей

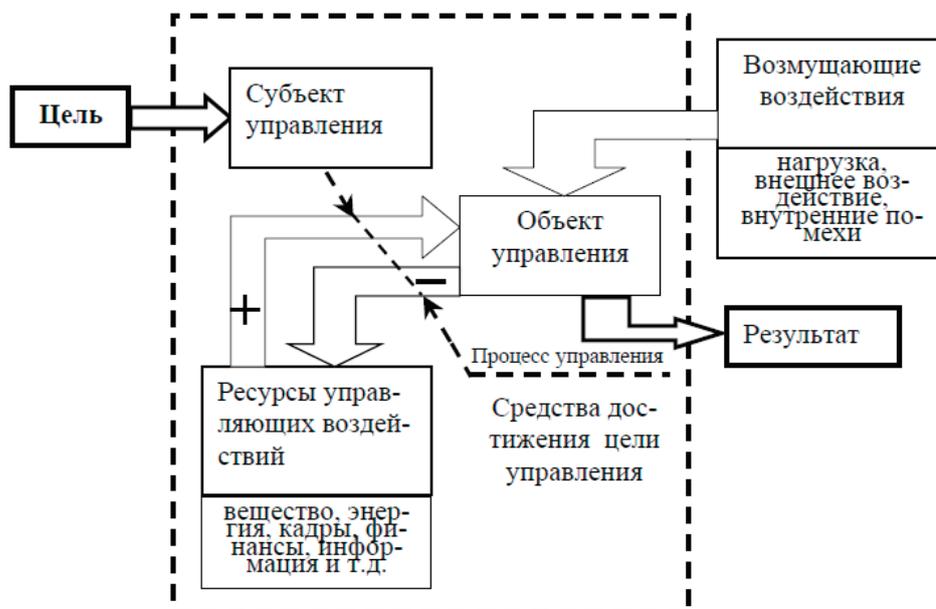


Рис. 2. Взаимосвязь элементов системы в процессе управления

3. Для успешного достижения цели управления необходимо изучить все возможные возмущающие воздействия. Таким образом, все многообразие процесса управления можно охватить только при использовании правильной системы ее реализации. Процесс управления для достижения цели требует использования системного подхода, то есть выстраивания средств ее достижения в некую систему. Однако лишь развитие вычислительной техники в конце 60-х годов 20 века привело к активному развитию системного подхода при изучении любых процессов и явлений.

Далее появились более сложные системы управления, которые требуют уже явно выраженную иерархию и на верхних уровнях, выходящие на некоторое множество локальных систем управления. В соответствии со системологией Джорджа Клира выделяют два способа интегрирования систем: структурированная система или метасистема.

2. Сущность и отличительные черты метасистемного подхода

Сам термин «метасистема» имеет греческое происхождение. Греческий префикс мета имеет три значения:

1. Мета X называется то, что исследуется. То есть X — это предпосылка мета X.
2. Мета X показывает, что X непостоянна и является названием изменения.
3. Мета X используется в качестве названия того, что находится выше X, в том смысле, что оно высоко организовано.

И на самом деле, мы видим, что метасистемы включают все три вышеперечисленные смыслы этого понятия.

1. Действительно метасистема может быть определена только после того, как определены другие типы системы;
2. Метасистема характеризует замену одной системы на другую, что и есть изменение;
3. Метасистема выше отдельных систем, так как является чем-то большим.

Таким образом, определение метасистемы полностью обосновано. Метасистемы вводятся чаще в основном для представления изменений при заданном параметрическом множестве системных характеристик, определяющихся как параметрически инвариантные. Такими характеристиками являются множества переменных и соответствующие множества состояний и каналов, функций поведения и ST-функций и соединения структурированных систем. Метасистемы могут быть определены через системы любого из трех определенных типов.

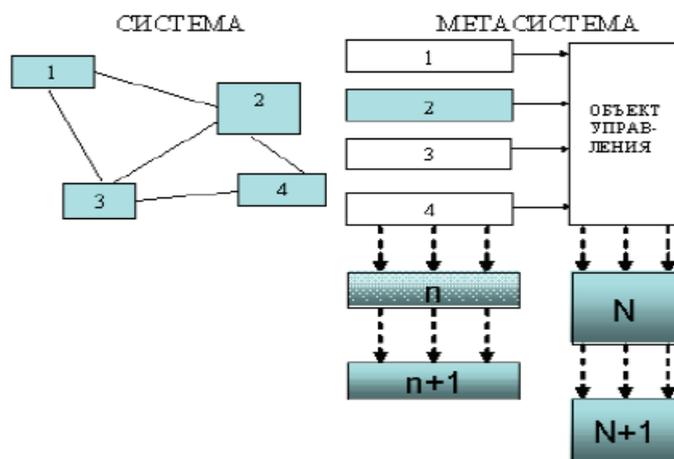
Существует множество способов интегрирования. Например, интегрирование нескольких сопоставимых систем в одну большую систему, что в итоге приведет к образованию структурированной системы. Другой способ, который нас больше интересует, заключается в том, что система образуется на основании замены, когда из какого-то набора систем в каждый момент времени выбирается некоторая группа функционирующих систем. Этот способ интегрирования называется метасистемы.

На рис. 3 можно увидеть существенные различия этих двух систем интегрирования.

Метасистемный подход можно охарактеризовать с помощью трех его особенностей, которые связаны в вышепоказанными отличительными моментами от традиционного подхода, системного.

1. Во-первых, элементы метасистемы не зависят друг от друга, они самодостаточны;
2. Во-вторых, в любой момент времени функционируют не все элементы
3. В-третьих, количество элементов в метасистеме соответствует другим критериям.

Перед метасистемным подходом стоят следующие задачи:



ОТЛИЧИЯ

- 1 ПО ПРИНЦИПАМ СИНТЕЗА
- 2 ПО СТЕПЕНИ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ
- 3 ПО ВРЕМЕНИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ

Рис. 3. Принципиальные отличия системы от метасистемы

1. Выявить диапазоны наиболее эффективных для функционирования систем;
2. Оценить и повысить требуемые уровни готовности систем к будущему использованию;
3. Выявить и обеспечить взаимодействие, построенное на согласованности;
4. Разработать стратегию, как переключить отдельных или какую-то группу, функционирующих систем одновременно;
5. Оптимально перераспределить ограниченные общесистемные ресурсы;
6. Оптимально систематизировать метасистемы.

Метасистемный анализ удобнее всего начинать с выявления диапазонов наиболее оптимальной работы систем, так как на их уже основе будут разрабатывать стратегию.

В пример метасистем можно привести комплекс некоторого количества технологий изготовления продукции, лечения и так далее.

С помощью метасистемного подхода возможно расширить круг задействованных объектов в управлении для возрастания сложности за счет того, что в состав метасистем можно включить разнообразные регуляторы и процедуры замещения.

Приведу более конкретный пример. Есть больной, у которого время от времени перестают функционировать почки. С помощью нескольких переменных ведется наблюдение за пациентом. При отказе почек их работу на себя берет искусственная почка. Таким образом, образуется две системы скажем S1 и S2. Одна система занимается с теми периодами, когда почки работают нормально, а другая — когда подключают больному искусственную почку. Система S1 состоит из четырех переменных:

$v1$ — вода в моче (измеряется 0,1 л в диапазоне 0–1 л);

$v2$ — глюкоза в моче (измеряется 20 г в диапазоне 0–200 г);

$v3$ — мочевина в моче (измеряется 5 г в диапазоне 0–50 г);

$v4$ — содержание азота в крови (два состояния 1 и 0 зависят от того, достигает ли содержание азота 150 мг на 100 мл крови или нет).

В систему S2 входят все перечисленные выше переменные, а также две дополнительные:

$v5$ — температура крови (измеряется 0,2° F в диапазоне 7–100° F);

$v6$ — кровяное давление (измеряется 2 мм рт. ст в диапазоне 110–130 мм).

Все переменные, которые перечислены выше, следует поддерживать искусственной почке в одном узком диапазоне. Все переменные, которые были введены, находятся под наблюдением во времени. Эти две представленные системы рассматриваются как метасистема с определенной процедурой замены r ; если $v4$ равен 1, то следует заменить S1 на S2; если $v4$ равен 0, то нужно заменить S2 на S1. Таким образом, исходная метасистема представляет собой тройку $MS = (T, G = \{S1, S2\}, r)$, где T — объединение временных наборов S1 и S2.

Как отмечалось ранее, метасистема включает в себя несколько систем. В каждой входящей системе протекают процессы управления. Кроме того, стоит отметить, что всегда присутствует другой процесс, протекающий во внешней среде или в объекте управления, который является ведущим для метасистемы, что можно увидеть на рис. 4.

Таким образом, главная задача метасистемы заключается в отслеживании согласованности двух процессов, то есть она является следящей системой управления.

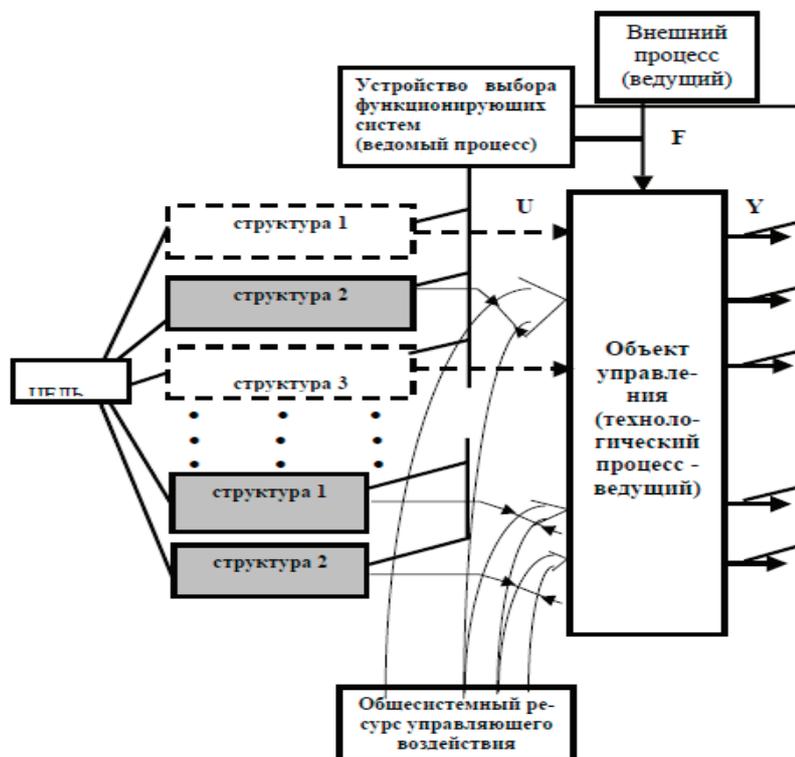


Рис. 4. Схема взаимодействия согласуемых метасистемой процессов

Но она также может включать систему, которая максимизирует некоторый критерий качества, так и перераспределять общесистемные ресурсы управления между функционирующими параллельно системами.

Данный подход можно охарактеризовать как концептуальный, так как используется он и для классификации метасистем и для оптимизации набора, который входит в метасистему, и для оптимального управления ими при функционировании.

3. Применение метасистемного подхода в управлении

В современном мире особенно активно стали развиваться новые технологии, которые формируют новый технологический уклад, в дальнейшем обеспечивающий технологические прорывы или создание опережающего научно-технологического задела. В результате этого разработаются принципиально новые виды материалов, которые будут обладать не достижимыми ранее возможностями.

Также на современном этапе в обществе присутствует стремление производства удовлетворить индивидуальные потребности каждого. Для этого требуется расширение ассортимента продукции при уменьшении объемов выпуска, данные процессы должны проходить одновременно. Следует отметить, что гибкости классических гибких производственных систем, которая обеспечивается переключением программного обеспечения, уже недостаточно. Поэтому необходимо увеличить ее на более высоком уровне, структурном.

Чтобы достичь данной поставленной цели развивается новая идеология реконфигурируемого производства, которая основана на трансформационной способности современного оборудования. Реконфигурируемые производственные системы (Reconfigurable Manufacturing Systems, RMS, РПС) — это новый вид оборудования, который автоматизирован с изменяющейся архитектурой, вовремя адаптирующее свою структуру под предстоящую задачу, имеющее для этого достаточно быстрые и безопасные средства планирования и внедрения изменений, и развивающееся вместе с возрастающей динамикой рынка. Отсюда мы можем увидеть проблемы, которые обусловлены случайным характером и ограниченностью объема данных, потребностью получения результатов обработки и принятия решений в короткие сроки. Реконфигурируемые системы должны синтезироваться на основе правильного построения математических моделей меняющихся объектов.

Положение управления стратегией РПС представляется двумя алогичными тенденциями. С одной стороны, существует стремление к интеграции производств, которое ведет к увеличению иерархичности систем управления. С другой, существует тенденция к узкой специализации процессов, ведущая к выделению специализированных технологических структур, то есть к метасистемности. Свойства иерархичности и метасистемности сложных систем управления делают их матричными, которые работают на принципе переключений. Когда происходит выбор в момент переключения системы, наиболее адекватной текущей управленческой ситуации, необходимо распознать, как положение объекта управления, так и состояния внешней среды. Из этих тенденций следует, что эффективность

функционирования матричных систем управления выражается быстротой внутренних переключений, точностью выбора структур и перераспределения общих ресурсов системы.

Для обоснования методики управления РПС используют метасистемный подход, как базу для построения методологического, алгоритмического и математического обеспечения процесса управления, позволяющее решить задачи, которые связаны с диапазонами эффективного функционирования РПС, их сочетаемости, готовности, с синтезом «оптимального портфеля» технологических структур.

Метасистемы разделяют на два класса: последовательное и параллельное. В последовательном функционирует только одна — выбранная система, во втором — выбранная группа систем. Модель РПС представляется в виде системы массового обслуживания (СМО), которая работает по заявкам на изготовление какого-либо вида продукции, поступающие с рынка и обусловленные спросом — рис.5.

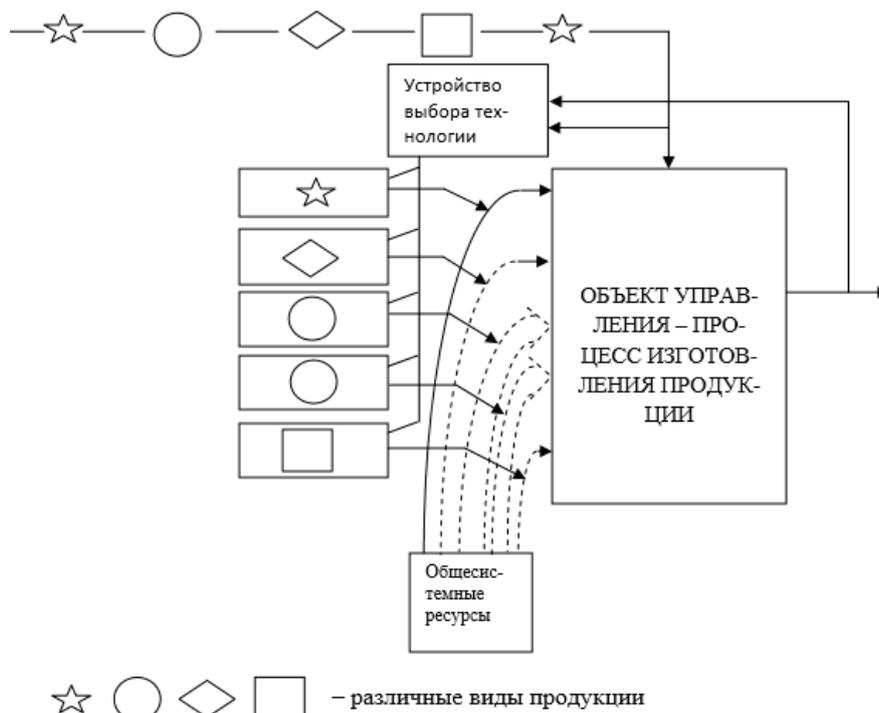


Рис. 5. СМО — модель РПС

На рисунке 5 работает верхняя технология, остальные простаивают, которые помечены пунктирной линией, но третья и четвертая технологии должны функционировать параллельно и поэтому нуждаются в оптимальном перераспределении ресурсов между ними. В представленной модели функционирования РПС выделяют два уровня. На первом уровне происходит анализ внешней и внутренней среды (возможности, рыночный спрос и готовность производства) и определение частоты включения, которые входят в структуру. На втором уровне модель работает на принципах регулятора, обеспечивающая быстрое уравнивание вероятностей включений для всех технологий, входящих в портфель предприятия с соответствующей вероятностью изменений спроса на рынке на соответственный вид продукции. Исходя из управления предприятием, можно ввести главную обратную связь, следящую за реальной частотой включений каждой структуры, запоминающую ее и уравнивающую с нужным рынком вероятностью. Стоит отметить, что начинать работать эта связь должна только в случаях наибольшей неопределенности, то есть на границах между классами управленческих ситуаций.

В соответствии с метасистемным подходом точность функционирования РПС складывается из двух составляющих. Первая связана с точностью определения частоты включения структуры — той или иной технологии. Вторая связана с точностью, которая определяется отклонением выходной величины $x(t)$ от заданного значения $g(t)$ и длительностью существования этого отклонения (рис. 6)

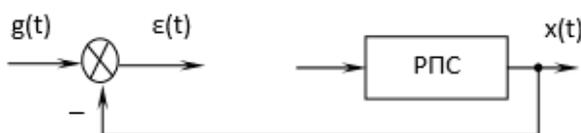


Рис. 6. Структурная схема оценки погрешности

Ошибку системы определяют

$$\varepsilon(t) = C_0 g(t) + C_1 dg(t)/dt + \frac{1}{2!} C_2 d^2 g(t)/dt^2 + \dots + \frac{1}{m!} C_m d^m g(t)/dt^m,$$

где C_0, C_1, \dots – коэффициенты ошибок.

Величина $g(t)$ вычисляется с погрешностью:

$$\tilde{g}(t) = g(t) + \Delta g(t).$$

Коэффициенты ошибок высчитывается разложением:

$$\varepsilon(t) = \tilde{C}_0 \tilde{g}(t) + \tilde{C}_1 d\tilde{g}(t)/dt + \frac{1}{2!} \tilde{C}_2 d^2 \tilde{g}(t)/dt^2 + \dots + \frac{1}{m!} \tilde{C}_m d^m \tilde{g}(t)/dt^m$$

В модели, которая рассмотрена выше, процесс перехода состоит из двух составляющих: время обнаружения несоответствия частоты нужной структуры и времени переключения одной структуры на другую, включая изменение спроса: $t_{перекл.} = t_{ончтис} + t_{ил.}$

Высчитывают критическую частоту переключения ассортимента:

$$\tau_{кр} = \frac{\pi + \psi(\omega_{кр})}{\omega_{кр}},$$
 где фазочастотная характеристика системы.

При выполнении условия $t_{перекл.} \leq \tau_{кр}$ **быстродействия** РПС будет достаточно для устойчивого управления.

Таким образом, метасистемный подход является необходимым способом для моделирования процесса функционирования РПС. Процесс управления в представленной модели предусматривает поддержку технологий на определенном уровне вероятности функционирования, которые входят в структуру.

В заключение хотелось бы сказать, что метасистемный подход является наиболее актуальным при управлении на верхних иерархических уровнях, где требуется некоторое число, множество совместно работающих систем.

С помощью данного подхода в управлении можно решить множество задач:

1. Обеспечение согласованного взаимодействия;
2. Разработка стратегии одновременно функционирующих систем;
3. Оптимальное перераспределение ограниченных общесистемных ресурсов. И многое другое. Таким образом, можно отметить, что метасистемный подход достаточно эффективен для использования в процессе управления, как и системный подход.

Литература:

1. Миронов С.В., Пищухин А.М. Метасистемный подход в управлении. Оренбург: ОГУ, 2005. 342 с.
2. Тугов, В.В., Пищухин А.М., Тугов В.В. Постановка задачи структурного синтеза реконфигурируемой производственной системы // Материалы X всероссийской научно-практической конференции «Современные информационные технологии в науке, образовании», Москва, 2015.

Основные направления повышения конкурентоспособности продукции в условиях членства России в ВТО

Зубарев Павел Евгеньевич, студент
Юго-Западный государственный университет

В статье рассмотрены основные направления повышения конкурентоспособности российской экономики в условиях членства в ВТО. Кратко описаны базовые инструменты привлечения инвестиций в экономику России.

Ключевые слова: конкурентоспособности, ВТО, свободные экономические зоны, государственно-частное партнерство

Вступление России в ВТО резко повысило уровень требований для национальной конкурентоспособности в целом и товарных групп в частности.

В последние годы ситуация меняется: введенные в отношении страны ограничения нарушают принципы равенства условий доступа всех стран и участников экономической деятельности к рынкам товаров и услуг, игнорируется принцип свободной конкуренции [1, 2].

В этих условиях нужно использовать одно из важных конкурентоспособных преимуществ России — внутренний рынок, заполнение которого качественными товарами отечественного производства является общенациональной задачей, в дальнейшем предполагающей выход на международные рынки.

Необходимо формирование стратегии, при которой все усилия федеральных и региональных органов власти

должны быть ориентированы на развитие реального сектора экономики, повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Для этого необходимо обеспечить доступность кредитных ресурсов (в настоящее время, процентные ставки, зачастую, превышают рентабельность проектов), создать новые условия финансирования бизнеса по мировым стандартам. Также необходимо максимально использовать условия государственно-частного партнерства не только на федеральном, но и на региональном уровне, обеспечивая при этом достаточный контроль за расходованием государственных средств.

Анализ особенностей и функций ГЧП позволяет характеризовать его как особый ресурс, обладающий синергетическим эффектом в результате влияния на инновационный потенциал промышленных предприятий. Одним из наиболее существенных эффектов синергии является экономия на НИОКР, издержках производства, приобретении инновационных технологий, экспертизе проектов и административных расходах, что существенно снижает стоимость конечной продукции и повышает ее конкурентоспособность, в т.ч. международную в условиях ВТО.

Поиск механизмов экономической интеграции и интерференции для достижения мультипликативных и синергетических эффектов на российских хозяйствующих субъектах в условиях ВТО привел к выводу, что одной из эффективных форм подобной интеграции является создание и развитие экономических кластеров в рамках отдельного региона или экономической территории.

Особенность взаимодействия государства и бизнеса состоит в том, что в проектах государственно-частного партнерства финансирование за счет средств бюджета возможно только для строительства инфраструктурных объектов, создающих условия для бесперебойного функционирования и развития бизнеса. Традиционными сферами государственно-частного партнерства во всех странах являлись объекты социальной и транспортной инфраструктуры.

Основной проблемой в вопросе реализации государственно-частного партнерства является гарантия инвестору передачи им в аренду или продажу имущества (объектов собственности), созданного в рамках совместных инвестиционных проектов, после их реализации. В настоящее время большинство проектов, практически являющихся государственно-частным партнерством, реализуется в рамках федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Для привлечения инвестиций в Российской Федерации выделены территории с особым юридическим статусом, т.е. при создании предприятий на этих территориях действуют различные экономические льготы [3].

Виды территорий с особым юридическим статусом на территории России:

- особые экономические зоны (ОЭЗ),
- технопарки,
- территории опережающего социально-экономического развития (ТОР).

В России действует 19 особых экономических зон (ОЭЗ), расположенных на территории разных регионов, которые созданы для развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур. На территориях государств — членов Таможенного союза ЕАЭС (ТС ЕАЭС) функционируют в общей сложности 34 свободных (специальных, особых) экономических зон (СЭЗ), в том числе:

- в Республике Беларусь расположены 6 СЭЗ, в которых зарегистрированы 514 предприятия — резидента СЭЗ;

- в Республике Казахстан функционируют 9 СЭЗ, где количество действующих резидентов составляет 481.

Свободные экономические зоны прочно вошли в мировую хозяйственную практику и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений. В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают, в основном, как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

Существующая практика функционирования свободных (особых) экономических зон и свободных складов на таможенной территории Таможенного союза ЕАЭС, безусловно, подтверждает экономическую целесообразность применения таможенных процедур свободная экономическая зона и свободный склад в отношении как иностранных товаров, так и товаров Таможенного союза ЕАЭС. Размещение и использование резидентами СЭЗ и свободных складов в пределах зон таможенного контроля, соответствующих территорий, иностранных товаров и товаров Таможенного союза производится без уплаты таможенных пошлин, налогов и применения запретов и ограничений в отношении иностранных товаров и товаров ТС, что обеспечивает большую конкурентоспособность продукции, производимой резидентами СЭЗ и свободных складов.

В отличие от существующих ОЭЗ и зон территориального развития (ЗТР), территории опережающего развития создаются под конкретными крупными инвесторами.

Территории опережающего социально-экономического развития (ТОР) — это часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности. В частности, предусмотрены льготные налоговые условия, упрощенные административные процедуры и др.

Они образуются не только в целях развития отраслей экономики и привлечения инвестиций (как особые экономические зоны, ОЭЗ), но и для создания комфортных условий проживания населения.

Таким образом, в России имеются все предпосылки для роста экономики и обеспечения устойчивого социально-экономического развития, однако это зависит не только от самих инструментов, но и от эффективности их использования.

Литература:

1. Коварда, В. В. Взаимосвязь и взаимообусловленность внешнеторговой и внутренней политики России // Молодой ученый. — 2015. — № 7. — с. 431–437.
2. Букреева, Т. Н. Россия и Китай в условиях международных санкций/ Букреева Т. Н. // Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира». ЮЗГУ; под редакцией: Бычковой Л. В., Кузьминой В. М.. 2015. с. 28–31.
3. Коварда, В. В. Совершенствование таможенного администрирования как ключевой фактор дальнейшей интеграции России в мировую экономику/ Коварда В. В. // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 2. с. 6–9.

Информационная функция в системе функций государственного управления

Саралинова Джамия Сайдулаевна, кандидат экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет

Раскрыто содержание понятия информационной функции государства. Информационное общество характеризуется высоким уровнем развития информационных и телекоммуникационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, хозяйствующими субъектами, а также органами государственной и муниципальной власти. Информационная функция играет ключевую роль в становлении и функционировании современного информационного общества. Применение информационных технологий позволяет повысить эффективность управленческой деятельности.

Ключевые слова: информация, информационная функция государства, информационное общество, информационная сфера, государственное регулирование

The maintenance of concept of information function of the state is opened. The informational society is characterized by a high level of information and communication technologies development and their intensive use by citizens, managing subjects, state and municipal authority. Information function plays a key role in the establishment and operation of a modern information society. The use of information technology can improve the effectiveness of management activities.

Keywords: information, information function of the state, informational society, informational sphere, state regulation

Функции государства — это наполненные особым содержанием основные направления его деятельности, которые выражают и конкретизируют его сущность и социальное назначение в общественной жизни. Практическая направленность деятельности государства предполагает решение задач по управлению обществом, которое достигается в процессе реализации государственных функций [2, с. 62]. Функции государства выполняются скоординированными действиями всех его органов, всем государственным механизмом. Каждая функция имеет свой объект (сферу общественной жизни) и содержание (те управленческие шаги и конкретные действия, которые предпринимаются государством для достижения социально полезных целей). Содержание функций изменяется по мере развития общества. Они подразделяются по специфике объектов государственного воздействия на экономическую, социальную, идеологическую, социальную, экологическую, оборону, информационную и др.

Сбор, анализ, распространение и использование информации для удовлетворения социальных потребностей общества в современных условиях становится важнейшим направлением деятельности государства. Информационная функция государства состоит в том, чтобы

способствовать формированию информационного общества, повышению качества жизни населения путем всемерного внедрения информационных технологий в жизнь общества и государства при одновременном создании условий для полноценной защиты прав всех субъектов, участвующих в осуществлении информационной политики.

Применительно к современным условиям активного внедрения в общественную практику новых информационных технологий особое развитие получают как внутренние, так и внешние направления деятельности государства, связанные с охраной прав и свобод граждан, законностью, правопорядком, сотрудничеством, с другими странами в решении глобальных проблем. Информационная функция всегда существовала как функция государственных органов, то есть как реализация компетенции, прав и обязанностей отдельных органов в соответствии с их местом и назначением в государственном механизме и политической системе общества [4]. Также выделяют информационную функцию государства, которая характеризует, прежде всего, деятельность средств массовой информации как четвертой власти и дальнейшего информационного обслуживания, которая дополняется компьютеризацией [1].

Информационная сфера, являясь системообразующим фактором жизни общества, активно влияет на состояние политической, экономической, оборонной и других составляющих безопасности Российской Федерации. Национальная безопасность Российской Федерации существенным образом зависит от обеспечения информационной безопасности, и в ходе технического прогресса эта зависимость будет.

При формулировании основных целей государства проявляется его социальное назначение, для достижения этих целей необходимо решать конкретные задачи, которые, в свою очередь, обуславливают существование конкретных функций. Одним из условий, обеспечивающих реализацию жизненно важных интересов человека, является процесс информатизации общества и государства. Под информатизацией следует понимать процесс организации социально-экономических и научно-технических оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов. Удовлетворение информационных потребностей всех категорий субъектов — это функциональный аспект, а обязанность создать условия для реализации прав этих субъектов — это нормативный аспект. Таким образом, процесс информатизации представляет собой совокупность действий и мер, формирующих и реализующих материальную основу развития информационного обеспечения, а само понятие «информационное обеспечение», несколько шире, чем понятие «информатизация» и может рассматриваться как функция государственного управления [3, с. 74].

В результате информатизации предполагается преобразовать весь комплекс условий и способов развития информационных процессов, создать соответствующую техническую базу и необходимое государственно-правовое обеспечение. Главными целями Российской Федерации в сфере информатизации являются осуществление эффективного информационного обеспечения деятельности государственных и муниципальных органов; информационного обеспечения внешних по отношению к органам государственной и муниципальной власти субъектов, в том числе физических лиц; сохранения и структурирования информационного пространства.

Основным направлением политики по информационному обеспечению должна быть, прежде всего, разработка государственных программ в сфере информационного обеспечения граждан, государства, общества. Создание и развитие государственных информационных совместимых и взаимодействующих систем и сетей; создание и защита государственных информационных ресурсов; обеспечение информационной безопасности, единообразия госстандартов, которые должны соответствовать международным рекомендациям и требованиям; поддержка проектов информатизации, развивающих информационные сети и системы — все это также является направлениями реализации рассматриваемой государственной функции.

Государственная информация — особый вид информации, без которой невозможно обеспечить эффективное взаимодействие государства и гражданского общества, поддерживать непрерывный управленческий процесс. В зависимости от источников информирования различают следующие типы государственной информации: высших федеральных органов власти; местных органов власти; государственных должностных лиц.

Государственный информационный ресурс направлен на идентификацию социально-экономического состояния в стране и создание основ для принятия решений. Для достижения целей необходимо консолидировать государственный информационный ресурс. Разобщенность информации, используемой для решения социально-экономических задач, приводит к тому, что информация дублируется, увеличиваются неоправданные затраты на информационное обеспечение. Техническую основу консолидированной информационной базы может составить специальная информационная система, которая обеспечит поддержку принятия решений при осуществлении административно-правового регулирования, информационное обслуживание и взаимодействие государственных и муниципальных органов. Сейчас активно внедряются подобные информационно-телекоммуникационные системы специального назначения, формируется распределенный информационный фонд; разрабатывается поэтапное объединение информационных фондов государственных органов. Несмотря на то, что данные задачи обозначались в качестве основных еще при реализации федеральной целевой программы «Электронная Россия 2002–2010», недостаток финансирования ФЦП «Электронная Россия 2002–2010» привел к тому, что ряд указанных задач активно решаются в настоящее время уже при реализации ФЦП «Информационное общество 2011–2020». Чтобы упорядочить использование государственного информационного ресурса, необходимо на законодательном уровне установить единый классификатор информации, определить соотношение видов информации, административно-правовые режимы доступа, ответственность за их нарушение, а также механизм изменения административно-правовых режимов доступа к информации.

Федеральные ведомства выстраивают свои информационные системы изолированно и независимо друг от друга, ориентируясь, прежде всего, на личные потребности (так называемая вертикальная интеграция). Данный подход обеспечивает защищенность всех данных систем, но, в свою очередь, делает проблематичным образование межведомственного взаимодействия (горизонтального) на любых уровнях административно-территориального государственного устройства (округ, федерация, район, регион). При этом происходит некоторое распыление большого размера материально-финансовых средств, проводится многократный ввод и процессы обработки дублирующейся информации.

Самыми востребованными направлениями автоматизации в регионах выступают: разработка баз данных различной документации, внедрение баз данных по земельным ресурсам, образование баз данных по недви-

жимым объектам. Кроме того, активно действует процесс по перемещению всей тяжести деятельности, связанной с информатизацией с регионального уровня на муниципальный. Это вполне логично, поскольку практически все ИТ-ресурсы применяются на уровне федерального центра и регионов только после разработки их на муниципальном уровне [6, с. 303].

Распространение общественно значимой информации, которая собирается государственными и муниципальными органами, затрудняется нередко самими органами власти в силу традиционной для России тяги к информационной закрытости. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации в качестве одной из угроз информационной безопасности называет незаконное ограничение доступа к информации о деятельности государственных и муниципальных органов, составляющих открытый информационный ресурс. Одной из основных целей реализуемой административной реформы в части управления информатизацией является эффективный контроль доступа к открытому государственному информационному ресурсу.

На современном этапе развития использования информационных технологий органы власти создают официальные сайты не только как информационный ресурс, но и как средство, предназначенное для обратной связи с гражданами [5, с. 65]. Сайты государственных и муниципальных органов реализуют информирующую функцию, они не предназначены для совершения юридически значимых действий. В отношении информации, размещаемой на официальных сайтах органов исполнительной власти, установлено требование обеспечения круглосуточного доступа пользователей без оплаты и каких-либо ограничений, а также без требования регистрации, предоставления персональных данных или заключения лицензионных либо других соглашений. Предоставление информации в электронном виде менее затратное, нежели её бумажный эквивалент. При этом, если эта работа — подготовка ответов на запросы — является должностными обязанностями соответствующего сотрудника, то эти затраты будут изначально присутствовать в смете расходов на деятельность данного государственного или муниципального органа.

С другой стороны, бесплатное предоставление информации может повлечь значительное увеличение запросов граждан. Использование информационных технологий для обеспечения доступа к государственному

информационному ресурсу сводит организационные и материальные расходы по обработке запроса к минимуму, почти к нулю. Хотя создание и функционирование автоматизированной системы, безусловно, затратны, в этом случае эти затраты в большей степени ложатся на налогоплательщиков, которые, собственно, и являются потребителями этой информации. Важно и то, что подобные информационные системы обеспечивают не только обработку запросов, но и эффективность информационного обеспечения государственных органов.

Под информационным обеспечением следует понимать определенную (целенаправленную) деятельность по разработке, организации функционирования и совершенствованию информационных систем, направленную на организацию обеспечения субъекта совокупностью сведений в виде систематизированной информации, необходимой ему как субъекту управления для осуществления возложенных на него задач и функций управления.

В целом, изучая процесс информационного обеспечения деятельности органов исполнительной власти в условиях использования информационных технологий, следует отметить, что этот процесс является одним из стратегических направлений повышения эффективности работы исполнительной власти на всех уровнях управления: федеральном, субъектов Федерации и муниципальном.

В целях достижения комплексности, оперативности, полноты и актуальности информации, обеспечивающей жизнедеятельность субъекта Федерации и его властных структур необходимо осуществить внутритерриториальную интеграцию и оптимизацию информационного ресурса субъекта Федерации независимо от формы собственности. Становится все более очевидным, что процесс внедрения информационных технологий в сферу управления должен иметь четкое административно-правовое обоснование и подчиняться достижению определенных социальных целей.

Эффективность внедряемых в сферу государственного управления информационных технологий должна определяться степенью их соответствия целям и задачам основной деятельности. Это означает, что замысел и стратегию внедрения информационных технологий должны определять высшие должностные лица органов власти в соответствии с содержанием их функций и административными потребностями в совершенствовании управленческой деятельности.

Литература:

1. Бачило, И. Л. Информационное право: учебник для магистров / И. Л. Бачило. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 564 с.
2. Большой юридический словарь / под ред. А. В. Малько. М., 2009. — с. 62.
3. Комаров, С. А. Общая теория государства и права. 6-е изд., доп. СПб., 2001. с. 74.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 47, ст. 5489.
5. Куликова, С. В. Информационное право России: учебное пособие для студентов. Саратов, 2010. с. 61–65.
6. Чажаев, М. И., Эскиев М. А., Ялмаев Р. А. Проблемы информационно-коммуникационного потенциала современного государственного управления // Молодой ученый. — 2015. — № 14. — с. 301–304.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

К вопросу о расходной части бюджета: проблемы, возникающие при расходовании бюджетных средств в Российской Федерации

Маркина Наталья Анатольевна, магистрант
Саратовская государственная юридическая академия

Денежные средства, направляемые на решение задач в области обороны, правоохранительной деятельности, управления, экономической и социальной политики, обычно называют бюджетными расходами или расходами бюджетов. Понятие «расходы бюджета» является одним из ключевых в теории финансового права. Между тем единого мнения о его содержании и сущности среди ученых-финансоведов нет.

Большинство исследователей справедливо отталкиваются в своих рассуждениях по данному вопросу от законодательно закрепленного определения, служащего ориентиром не только в правоприменительной практике, но и при научном анализе бюджетно-правового регулирования. Статья 6 БК РФ определяет расходы бюджета как выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета.

По мнению Ю. А. Крохиной, легальная дефиниция расходов бюджета не отражает юридического аспекта указанной категории, поэтому автор предлагает ввести в научный оборот следующее определение расходов государственных бюджетов — это публичные, не создающие и не погашающие финансовых требований непрерывные затраты государства в виде строго опосредованных нормами права экономических отношений по распределению и использованию централизованных фондов денежных средств в целях обеспечения задач и функций государства (Российской Федерации и ее субъектов).

По словам Д. Л. Комягина в законодательно утвержденном определении понятия «расходы бюджета» за основу взят кассовый признак, обусловленный характером операции — приходной (зачисление на банковский счет) или расходной (списание с банковского счета). Однако, по мнению ученого, «такой подход не учитывает сложность финансового баланса публично-правового образования и неоднозначности некоторых операций, которые являясь кассовыми поступлениями, порождают обязательства по выплате (например, получение займа или кредита) или, наоборот, являясь кассовыми выплатами (возврат займа) сопровождаются положительной балансовой записью» [1].

Изложенное позволяет сделать вывод о неоднозначности и сложности понятия «расходы бюджета», необходимости его комплексного исследования.

Расходная часть бюджетной системы включает следующие основные направления: содержание органов государственной власти и местного самоуправления, судов и правоохранительных органов; оборона и безопасность страны; финансирование отраслей экономики; охрана окружающей природной среды; социально-культурная сфера; наука; международная деятельность. Более подробная (функциональная) классификация расходов бюджетов определена в ст. 21 БК РФ [2].

Расходы распределяются между бюджетами, исходя из следующих основных принципов:

- соответствие состава расходов предметам ведения Российской Федерации, субъектов Федерации или органов местного самоуправления (по принадлежности);
- учет подчиненности (подведомственности) предприятий, организаций, учреждений при формировании расходов каждого бюджета;
- учет значения и роли определенных учреждений или мероприятий, масштабов и последствий их влияния на развитие общества;
- принцип самостоятельности субъектов Федерации и органов местного самоуправления в определении направлений и состава расходов своих бюджетов.

Все эти принципы действуют в совокупности и характеризуют состав расходов бюджетов всех уровней. Названные принципы отражены в законодательстве и находят свое проявление в правовых актах об утверждении конкретных бюджетов на определенный финансовый год [3].

Формирование расходов бюджетов всех уровней осуществляется в соответствии с расходными обязательствами, обусловленными разграничением полномочий между соответствующими органами государственной власти и местного самоуправления (ст. 65 БК РФ) [2]. Порядок возникновения и реализации этих обязательств установлен в гл. 11 БК РФ [2].

Шемякина О. Б. в зависимости от источников финансирования подразделяет государственные и муниципальные расходы на следующие виды:

- расходы бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- расходы государственных внебюджетных фондов;
- расходы, осуществляемые за счет кредитования Банка России;
- страховые выплаты по обязательному и коммерческому страхованию;
- выплаты по государственному долгу.

Ученый отмечает, что основная масса расходов осуществляется за счет средств бюджетов различных уровней бюджетной системы страны [4].

Характеризуя состав расходов бюджетной системы РФ, Н. И. Химичева указывает, что в связи с переходом к рыночной экономике он существенно изменился: уровень бюджетного финансирования отраслей экономики снизился из-за приватизации большинства предприятий, по-прежнему высокими остаются ассигнования на социально-культурную сферу и науку, в то же время непропорционально последним растут расходы на содержание государственного и муниципального аппарата.

Хотя обеспечение полноценной социальной поддержки населения с помощью увеличения государственных гарантий, должно являться приоритетным направлением деятельности социального государства, которым согласно ст. 7 Конституции, является и Российская Федерация.

Обеспечение справедливого перераспределения денежных активов должно являться одной из основных функций государственного бюджета. Таким образом, в социальном государстве бюджетные ассигнования в социально-важные отрасли должны являться одними из приоритетных статей расходов.

К сожалению, в настоящий момент в связи с кризисными явлениями в России наблюдается обратная динамика.

Согласно заявлению министра финансов Российской Федерации Антона Германовича Силуанова от 16.04.2016 г. Минфин РФ подготовил поправки в Закон о бюджете на 2016 год. Изменения предполагают сокращение незащищенных расходов на 10 процентов [5]. Как-либо уточнений относительно того, какие именно статьи расходов государственного бюджета будут урезаны не поступало, однако имеются основания полагать, что сокращения не обойдут стороной расходы на социальную сферу.

В соответствии с Основными направлениями бюджетной политики РФ на 2016 г. планируется значительное сокращение расходов в социальной сфере в связи с усилением применения принципа нуждаемости в социальной поддержке и, соответственно, сокращения числа граждан, имеющих потенциальную возможность на получение государственной помощи.

В частности, в рамках реализации государственной программы «Социальная поддержка граждан» будут исключены из числа получателей мер социальной поддержки по оплате жилищно-коммунальных услуг члены семей носителей соответствующих льгот; произведена замена выплаты компенсации в возмещение вреда гражданам, подвергшимся воздействию радиации, на предоставление дополнительных услуг в рамках ОМС.

Взамен сокращаемых льгот планируется введение принципа сооплаты стоимости санаторно-курортного лечения и проезда на пригородном железнодорожном транспорте для работающих получателей набора социальных услуг в рамках предоставления государственной социальной помощи отдельным категориям граждан; обеспечения открытости мер социальной поддержки (с учетом открытости информации о конкретных их получателях); обеспечения мер социальной защиты, предоставляемых за особые заслуги перед Российской Федерацией (ежемесячная денежная выплата отдельным категориям граждан (ветераны, Герои Российской Федерации и СССР), дополнительное ежемесячное материальное обеспечение за выдающиеся достижения), с учетом совокупного дохода лица, которому предоставляются указанные меры.

Помимо этого, в данном документе презюмируется оптимизация численности и структуры медицинского персонала при сохранении доступности и качества медицинской помощи на всей территории Российской Федерации, учитывая значительный удельный вес расходов на заработную плату в общем объеме расходов на здравоохранение.

При внимательном прочтении указанного пункта, возникают вполне обоснованные опасения новой волны сокращения медицинского персонала, что неизбежно приведет к падению качества медицинских услуг в связи с увеличением имеющейся и в настоящее время перегрузки сотрудников здравоохранения.

В сфере образования планируется сбалансированное снижение с 2017 года контрольных цифр приема на обучение по программам высшего образования за счет средств федерального бюджета через механизм снижения соотношения численности студентов на каждые 10 тыс. человек в возрасте от 17 до 30 лет, проживающих в Российской Федерации, с 800 (установленного действующим законодательством) до 750, с одновременным завершением формирования эффективной системы выдачи образовательных кредитов абитуриентам и студентам, мотивирующей их к получению профессии.

Указанные меры, направленные на снижение бюджетных расходов, вполне вероятно станут причиной снижения уровня доступности высшего образования для молодого поколения.

Решение обозначенной проблемы видится в перераспределении доходной части бюджета за счет средств, выделяемых по содержанию государственного аппарата и установления презумпции невозможности уменьшения процентного соотношения социальной статьи расходов бюджета по отношению к иным расходным статьям.

Среди иных проблем связанных с расходованием бюджетных средств полагаю необходимым выделить следующие:

- нецелевое и неэффективное расходование бюджетных средств и другие бюджетные нарушения;
- проблемы, связанные с привлечением к ответственности лиц допустивших нецелевое расходование бюджетных средств;

- отсутствие ответственности за неэффективное расходование бюджетных средств;
- несвоевременное освоение уже выделенных бюджетных средств;
- несбалансированность бюджета.

В условиях ограниченности источников доходов бюджета и постоянного возрастания потребностей государства, требующих финансирования за счет средств бюджетов бюджетной системы, особую роль приобретает именно рациональное расходование средств бюджетов. Именно поэтому в большинстве развитых стран, которые столкнулись с необходимостью поиска финансовых ресурсов для выполнения постоянно растущих социальных обязательств в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, реформы государственного управления во многом были связаны с перестройкой в первую очередь системы управления государственными расходами. Повышение эффективности бюджетных расходов становится одной из важнейших задач правительств многих стран, и Россия не является исключением, и именно в данном направлении и должно развиваться национальное бюджетное законодательство.

На современном этапе в числе наиболее острых проблем реализации бюджетного процесса и осуществления расходования бюджетных средств выделяется проблема установления и повышения ответственности за нецелевое использование бюджетных средств.

Следует отметить, с принятием Федерального закона Российской Федерации от 23 июля 2013 г. N 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» ответственность за нецелевое использование бюджетных средств была значительно систематизирована. Так, если до внесения изменений в бюджетное законодательство ст. 289 БК РФ (в прежней редакции) предусматривалось за совершение нарушения бюджетного законодательства применение нескольких видов юридической ответственности, а именно бюджетно-правовой, уголовной и административной, то в текущей редакции БК РФ указанная норма утратила силу, что связано с тем, что рассматриваемое нарушение бюджетного законодательства относится к числу нарушений, причиняющих существенный финансовый ущерб обществу.

Внесенные законодателем изменения существенно изменили понимание сущности нецелевого использования бюджетных средств. Так, в новой ст. 306.4 БК РФ нецелевое использование бюджетных средств определяется как направление средств бюджета бюджетной системы Российской Федерации и оплата денежных обязательств в целях, не соответствующих полностью или частично целям, определенным законом (решением) о бюджете, сводной бюджетной росписью, бюджетной сметой, договором (соглашением) либо иным документом, являющимся правовым основанием предоставления указанных средств.

Кроме того, ответственность за нецелевое использование бюджетных средств предусмотрена ст. 15.14 Кодекса об административных правонарушениях РФ [6]

(далее — КоАП РФ); а также ст. 285.1, 285.2 Уголовного кодекса РФ [7] (далее — УК РФ).

Между тем нормы УК РФ, предусматривающие ответственность за нецелевое использование бюджетных средств, все еще оперируют понятием «расходование бюджетных средств» (ст. 285.1, 285.2 УК РФ). В связи с этим очевидной является необходимость «стандартизации», приведения к единому законодательно оформленному виду понятия «нецелевое использование бюджетных средств» и в уголовном законодательстве РФ.

Кроме того, несмотря на значительное число судебных дел по нецелевому использованию бюджетных средств, судебная практика по делам о привлечении к ответственности за нецелевое расходование бюджетных средств недостаточно широка. Бюджетные учреждения зачастую освобождаются от ответственности ввиду малозначительности совершенных правонарушений.

Далее, определяя направления развития практики бюджетных расходов в судебной системе Российской Федерации, отметим такую проблему, как неисчерпывающий список получателей бюджетных средств, установленный в ст. 6 БК РФ [2]. Главным образом данная проблема относится к привлечению к ответственности юридических лиц при нецелевом использовании бюджетных средств. Так, на текущем этапе практика по привлечению юридических лиц, которые не определены в числе получателей бюджетных средств ст. 6 БК РФ, складывается неоднозначно.

Несмотря на то, что в последние годы наблюдаются положительные изменения в ряде регионов, связанные с привлечением к ответственности юридических лиц (не указанных в числе получателей бюджета в ст. 6 БК РФ), тем не менее, несмотря на отдельные позитивные подвижки в рассматриваемом направлении расходования бюджетных средств, проблема применения административной ответственности к лицам, которые не указаны в ст. 6 БК РФ, все еще существует.

К числу прочих бюджетных нарушений относятся также невозврат либо несвоевременный возврат бюджетного кредита (306.5 БК РФ) [2]; перечисление либо несвоевременное перечисление платы за пользование бюджетным кредитом (ст. 306.6 БК РФ) [2]; нарушение условий предоставления бюджетного кредита (ст. 306.7 БК РФ) [2]; нарушение условий предоставления (расходования) межбюджетных трансфертов (ст. 306.7 БК РФ) [2].

Санкции за указанные правонарушения предусмотрены ч. 2 ст. 306.2 БК РФ и включают в себя:

- беспорочное взыскание суммы средств, предоставленных из одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации;
- беспорочное взыскание суммы платы за пользование средствами, предоставленными из одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации;
- беспорочное взыскание пеней за несвоевременный возврат средств бюджета;

– приостановление (сокращение) предоставления межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций);

– передача уполномоченному по соответствующему бюджету части полномочий главного распорядителя, распорядителя и получателя бюджетных средств.

Буквальный анализ формулировок вышеуказанных составов позволяет сделать вывод о том, что они, по сути, дублируют составы правонарушений, изложенные в ст. 15.14–15.15.3 КоАП РФ [6], которые предусматривают санкции в виде штрафа и дисквалификации.

Сравнительный анализ правовых предписаний, содержащих составы правонарушений в бюджетной сфере и изложенных в КоАП РФ и БК РФ, обозначил проблему отсутствия корреляции между составами административных и бюджетных правонарушений. Субъектами административных правонарушений, содержащихся в ст. 15.14–15.15.3 КоАП РФ [6], выступают должностные лица. Субъектами правонарушений в бюджетной сфере в соответствии с нормами, предусмотренными в ст. 306.4–306.8 БК РФ [2], являются финансовые органы. Правовая специфика данного понятия заключается в том, что оно носит синкретический характер, так как включает как органы исполнительной власти, обладающие статусом юридических лиц, так и собственно должностных лиц, подпадающих под признаки, предусмотренные ст. 2.4 КоАП РФ.

Должностные лица и юридические лица являются субъектами административных правонарушений, следовательно, составы правонарушений, предусмотренные ст. 306.4–306.8 БК РФ, по сути, дублируют составы правонарушений, изложенные в ст. 15.14–15.15.3 КоАП РФ, но при этом содержат специфические бюджетные меры государственного принуждения, которых нет в перечне мер административных наказаний, предусмотренных КоАП РФ.

На основании изложенного предлагается провести корреляцию составов правонарушений, применять к правонарушителям норм БК РФ, нормы Кодекса РФ об административных правонарушениях, но при этом в качестве ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ САНКЦИЙ применять специальные бюджетные меры государственного принуждения, изложенные в главе 30 БК РФ. Предлагается дополнить санкции соответствующих норм КоАП РФ отсылками к соответствующим нормам БК РФ, содержащим специфические бюджетные меры принуждения, указанные в главе 30 БК РФ [8]. Данные предложения полагаю эффективными.

В продолжение исследования проблем расходования бюджетных средств следует отметить, что при реализации контрольных мероприятий уполномоченными органами зачастую выявляются нарушения ст. 34 БК РФ. В данной статье закреплён принцип результативности и эффективности расходования бюджетных средств. Данный принцип означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения наи-

лучших результатов с использованием наименьшего объема средств.

Однако, следует так же отметить, что существуют различные подходы к пониманию сущности эффективности бюджетных расходов.

Всю совокупность подходов к пониманию сущности эффективности бюджетных расходов можно разделить на три группы:

– Первая группа исследователей считает, что эффективность бюджетных расходов — это соотношение достигнутого (достигаемого) результата с произведенными затратами. Данный подход нашел своё отражение в теории экономики общественного сектора, Большом экономическом словаре, также его придерживаются Г. П. Хатри и ряд других авторов.

– Неоклассическая теория, исходя из которой эффективность бюджетных расходов — это предоставление ресурса в распоряжение того пользователя, для которого он представляет наибольшую ценность.

– Третья группа исследователей определяет эффективность бюджетных расходов как получение максимального результата при использовании имеющихся ресурсов или минимальный расход ресурсов для предоставления услуг надлежащего качества и объема. Данного подхода придерживаются такие отечественные авторы, как В. Л. Никифоров, О. И. Алюков, О. Г. Горшков, Е. В. Бушмин и др. В настоящее время данный подход находит своё отражение и в законодательстве России, в том числе в БК РФ.

Закрепляя принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств, законодатель понимает результат, полученный при осуществлении расходования средств в сопоставлении с затратами. Но вместе с тем, как отмечает Е. А. Барыкин, даже при достижении результата (создании определенного экономического блага) его качественные характеристики могут быть различными и отступать от запланированных при принятии экономического решения [9].

Следует отметить, что вне зависимости от подхода к пониманию сущности эффективности бюджетных расходов, основной проблемой все же является отсутствие ответственности: российским законодательством (ни административным, ни бюджетным, ни уголовным) не установлена какая-либо ответственность за неэффективное использование бюджетных средств. В связи с этим для повышения эффективности расходования бюджетных средств должны быть внесены изменения в бюджетное (глава 30 БК РФ), уголовное (глава 30 УК РФ) и административное законодательство (глава 15 КоАП РФ) в части определения понятия неэффективного использования бюджетных средств и установления ответственности за него [10].

Еще одна проблема исполнения расходной части бюджета, заслуживающая освещения в данной работе, выражена в несвоевременном освоении бюджетных средств. Следует отметить, что данная проблема является одним из основных факторов замедляющим реализацию множества государственных программ.

Еще в 2007 году М. Фрадков, будучи премьер-министром РФ, указывал на проблему несвоевременного освоения бюджетных средств и планировал применение жестких мер дисциплинарной ответственности вплоть до увольнения с занимаемой должности в отношении лиц, ответственных за несвоевременное исполнение бюджета. Однако, до настоящего времени каких-либо масштабных и эффективных мер в этом направлении не принято [11].

Подтверждением этого является то, что в 2013 году премьер-министром Д. Медведевым также поднималась проблема медленного освоения министерствами и регионами бюджетных средств [12].

Таким образом, требуется разрешение вопроса об ужесточении ответственности за несвоевременное освоение бюджетных средств вплоть до установления административной ответственности путем внесения соответствующих изменений в КоАП РФ.

Литература:

1. Покачалова, Е. В. Ученый, Наставник, Личность: сборник научных трудов. — Саратов: Изд-во ФГБОУ ВПО «СГЮА», 2013. с. 156.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 30.03.2016 г.) // СПС КонсультантПлюс.
3. Химичева, Н. И. Финансовое право: Учебно-методический комплекс. — М.: Норма, 2005. с. 183.
4. Грачева, Е. Ю. Финансовое право: учебник. — М., 2012. с. 400.
5. Березина, Е. Силуанов предупредил о 10-процентном сокращении расходов бюджета [электронный ресурс] URL.: <http://rg.ru/2016/04/16/siluanov-predupredil-o-10-procentnom-sokrashchenii-rashodov-biudzheta.html> (дата обращения 23.04.2016 г.).
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 01.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.05.2016) // СПС КонсультантПлюс.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 01.05.2016) // СПС КонсультантПлюс.
8. Лапина, Н. А. Карпунин Д. В. Сравнительно-правовой анализ мер государственного принуждения в бюджетной сфере // СПС КонсультантПлюс.
9. Барыкин, Е. А. Аудит эффективности в механизме государственного финансового контроля // СПС КонсультантПлюс.
10. Палозян, О. А. Вопросы бюджетных расходов в российской суд практике / Финансовое право, 2016. № 6 // СПС КонсультантПлюс.
11. М. Фрадков: За несвоевременное освоение средств бюджета руководителей министерств будут увольнять [электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20070823115941.shtml> (дата обращения 25.04.2016 г.).
12. Медведев поручил ускорить освоение бюджетных средств [электронный ресурс] URL.: <http://www.vestifinance.ru/articles/27827> (дата обращения 25.04.2016 г.).

Некоторые подходы к определению понятия «бюджет»: правовой аспект бюджета

Маркина Наталья Анатольевна, магистрант
Саратовская государственная юридическая академия

Бюджет, помимо материальной, экономической и политической точек зрения, рассматривается также и с позиции права.

С правовой точки зрения, бюджет в первую очередь представляет из себя закон (нормативно-правовой акт местного самоуправления), разработанный исполнительным органом государственной или муниципальной власти в соответствии с действующим законодательством, рассмотренный и утвержденный представительным органом государственной власти, одобренный и подписанный главой государственного либо муниципального образования.

Федеральный бюджет есть закон, разработанный Правительством РФ в соответствии с законодатель-

ством Правительством РФ, рассмотренный и утвержденный Государственной Думой, одобренный Советом Федерации и подписанный Президентом РФ.

Рассматривая бюджет с правовой точки зрения, в нем можно выделить следующие характеристики:

- бюджет — это основной финансовый план государства;
- бюджет является актом высшей юридической силы;
- данный акт высшей юридической силы характеризуется особым порядком составления, рассмотрения, утверждения, исполнения и предоставления отчетности об исполнении. Указанный особый порядок именуется «бюджетный процесс».

Бюджетный процесс — это регламентированная нормами бюджетного права деятельность представительных и исполнительных органов государственной власти, местного самоуправления, иных участников бюджетного процесса по составлению проектов бюджетов, их рассмотрению и утверждению, исполнению бюджетов и осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности, а также осуществлению бюджетного контроля на всех стадиях бюджетного процесса [1].

В.Т. Батычко выделяет **пять стадий** Бюджетного процесса [2]:

- 1) составление проекта бюджета;
- 2) рассмотрение проекта бюджета,
- 3) утверждение бюджета;
- 4) исполнение бюджета;
- 5) рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета.

Большинство же ученых, руководствуясь структурой Бюджетного кодекса, в частности названием раздела VII БК РФ, выделяют только 4 стадии бюджетного процесса, объединяя в один этап стадию рассмотрения проекта бюджета со стадией утверждения бюджета.

Стоит отметить, что в науке высказывается точка зрения о наличии так называемой «нулевой стадии». Данный этап предшествует стадии составления бюджета, и представляет собой подготовительные мероприятия, выраженные в анализе и отслеживании динамики текущего экономического положения государства, прогнозе реализации федеральных программ и т.д.

Работа над составлением проекта бюджета стартует после принятия Президентом России решения о начале разработки проекта федерального бюджета. Организация мероприятий по составлению проекта федерального бюджета возложена на Правительство РФ.

Среди материалов, подготавливаемых Правительством России в рамках работы над составлением проекта федерального бюджета, можно выделить прогноз социально-экономического развития, сводный баланс финансовых ресурсов, основные направления бюджетной политики РФ и т.д.

Территориальные органы Правительства скрупулезно прорабатывают имеющиеся исходные экономические данные и детально согласовывают контрольные цифры разрабатываемого бюджетного проекта.

В формировании исходных данных, на которых основывается проект Федерального бюджета, непосредственное участие принимает также Центральный Банк Российской Федерации, который не позднее 1 октября текущего года представляет в Государственную Думу проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на очередной финансовый год и плановый период. Предварительно указанный проект направляется Президенту Российской Федерации и в Правительство Российской Федерации.

Стоит также отметить, что Правительство Российской Федерации задействовано не только в работе над составлением проекта федерального бюджета на гря-

дущий финансовый год, но и оказывает влияние на бюджетные процессы в субъектах России. В частности, посредством оказания информационной помощи: Правительство доводит до сведения региональных органов власти субъектов инструкции, в которых обозначены нюансы составления расчетов к проектам бюджетов на предстоящий финансовый год, а также оговариваются централизованно установленные социальные и финансовые нормативы.

Исполнительные органы власти субъектов, в свою очередь, доводят указанную информацию до сведения представительных органов власти нижестоящего уровня.

Данные о несбалансированности доходов и минимально необходимых расходов бюджетов субъектов Российской Федерации или муниципальных образований направляются исполнительными органами соответствующего уровня в вышестоящий исполнительный орган. Указанная информация используется впоследствии при определении показателей дотаций, субсидий, субвенций, подлежащих выделению из государственного бюджета в адрес конкретного государственного либо муниципального образования в следующем году.

Ранее при рассмотрении исторических аспектов категории «бюджет», указывалось, что возникновение бюджета стало возможным благодаря обеспечению контроля со стороны населения за государственными доходами и расходами. Именно возможность участия широких масс через своих представителей в определении объема, характера и направленности предстоящих государственных расходов является смыслообразующей основой бюджета. В настоящее время, данная основа выражена в стадии **рассмотрения проекта бюджета** представительным органом власти.

В соответствии с имеющейся правоприменительной практикой, стадия рассмотрения проекта федерального бюджета всегда сопряжена с множеством осложнений, что повлекло за собой необходимость ее детальной регламентации.

Составленный Правительством РФ проект государственного бюджета направляется на рассмотрение в Государственную Думу не позднее 1 октября текущего года. В течение трех дней со дня принятия проекта бюджета на рассмотрение Государственной Думы, он должен направляться в Счетную палату РФ для дачи заключения, а также в Совет Федерации, комитеты Государственной Думы, другим субъектам права законодательной инициативы для внесения замечаний и предложений. Срок рассмотрения проекта бюджета Государственной Думой составляет 60 дней.

Утверждение проекта федерального бюджета возможно только после его рассмотрения в трех чтениях. В третьем чтении законопроект выносится на голосование в целом. Принятый Государственной Думой федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в течение пяти дней передается на рассмотрение Совета Федерации, после одобрения которой он направляется на подписание Президенту РФ.

В связи с тем, что рассмотрение бюджета характеризуется сложной процедурой, законодателем предусмотрен риск затягивания указанной стадии и разработан порядок расходования денежных средств в указанной ситуации. В частности, при непринятии бюджета до 1 января конкретного года федеральные органы исполнительной власти имеют право производить ежемесячное расходование бюджетных средств по соответствующим разделам, подразделам расходов и отдельным предметным статьям в размере одной трети фактически произведенных расходов за IV квартал предшествующего года.

Исполнение бюджета длится в течение соответствующего финансового года с 1 января по 31 декабря и представляет собой деятельность исполнительных органов власти, организованную специализированными финансовыми органами, основанную на сводной бюджетной росписи и кассовом плане. Исполнение бюджета заключается в обеспечении полного и своевременного поступления предусмотренных в бюджетах доходов и в финансировании соответствующих расходов. Оперативное исполнение бюджетов осуществляется по бюджетной росписи, которая составляется соответствующим финансовым органом.

Исполнение бюджетов осуществляется по доходной и расходной частям бюджетов.

Исполнение федерального бюджета завершается 31 декабря. Бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств и предельные объемы финансирования текущего финансового года прекращают свое действие 31 декабря.

До последнего рабочего дня текущего финансового года включительно орган, осуществляющий кассовое обслуживание исполнения бюджета, обязан оплатить санкционированные к оплате в установленном порядке бюджетные обязательства в пределах остатка средств на едином счете бюджета.

Рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета осуществляется представительным органом власти.

Бюджетная отчетность включает:

- отчет об исполнении бюджета;
- баланс исполнения бюджета;
- отчет о финансовых результатах деятельности;
- отчет о движении денежных средств;
- пояснительную записку.

Представительный орган имеет право обратиться в органы прокуратуры РФ для проверки обстоятельств несоответствия исполнения бюджета принятому закону (решению) о бюджете в случае превышения прав, предоставленных органу, исполняющему бюджет, по сокращению расходов, перемещению ассигнований и блокировке расходов и привлечения к ответственности виновных должностных лиц.

Ежегодно не позднее 1 августа текущего года Правительство РФ представляет в Государственную Думу и Счетную палату РФ отчет об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год в форме федерального закона. Одновременно с отчетом об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год в Го-

сударственную Думу вносятся отчеты об исполнении бюджетов федеральных целевых бюджетных фондов.

Отчет об исполнении федерального бюджета должен быть составлен в соответствии со структурой и бюджетной классификацией, которые применялись при утверждении федерального закона о федеральном бюджете на отчетный год.

Счетная палата РФ проводит проверку отчета об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год и готовит заключение по отчету Правительства РФ об исполнении федерального бюджета. При этом палата использует материалы и результаты проведенных проверок.

Государственная Дума рассматривает федеральный закон об исполнении федерального бюджета не позднее 1 октября текущего года.

При рассмотрении отчета об исполнении федерального бюджета Государственная Дума заслушивает:

- доклад министра финансов об исполнении федерального бюджета;
- доклад Председателя Счетной палаты Российской Федерации о заключении Счетной палаты Российской Федерации на годовой отчет об исполнении федерального бюджета.

— по предложению Председателя Государственной Думы либо по собственной инициативе Генеральный прокурор Российской Федерации, Председатель Конституционного Суда Российской Федерации, Председатель Верховного Суда Российской Федерации могут выступить или представить доклады с анализом рассмотренных в течение отчетного финансового года дел, связанных с бюджетными спорами и нарушениями бюджетного законодательства Российской Федерации.

— по предложению Председателя Государственной Думы либо по собственной инициативе Председатель Конституционного Суда РФ, Председатель Высшего Арбитражного Суда РФ, Председатель Верховного Суда РФ могут выступить или представить доклады с анализом рассмотренных в течение отчетного финансового года дел, связанных с бюджетными спорами и нарушениями бюджетного законодательства.

По итогам рассмотрения отчета об исполнении федерального бюджета и заключения Счетной палаты РФ Государственная Дума принимает одно из следующих решений:

- об утверждении отчета об исполнении федерального бюджета;
- об отклонении отчета об исполнении федерального бюджета.

В случае отклонения Государственной Думой федерального закона об исполнении федерального бюджета он возвращается для устранения фактов недостоверного или неполного отражения данных и повторного представления в срок, не превышающий одного месяца [1].

Исходя из вышеизложенного, с правовой точки зрения, бюджет имеет материально-правовую природу, выраженную в виде закона, в обеспечение исполнения которого разработан специальный процессуальный механизм.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 30.03.2016 г.) // СПС КонсультантПлюс.
2. Батычко, В. Т. Финансовое право: конспект лекций [электронный ресурс] URL.: <http://www.aup.ru/books/m231/> (дата обращения 03.04.2016 г.).

Trade in goods between Vietnam and Far East: situations and solutions

Ngo Cao Hoai Linh, postgraduate student
Vietnam Academy of Social Science

The relation between Far East, Russian Federation and Vietnam was established from the earlier years of the 20th century. However the commercial coordination of two sides has not reached many considerable achievements, in compared with individual potentiality. Export turn-over has remained the low figure in which the abundant items have not concentrated and specialized. Recently Russia has some policies developing Far East that Vietnam supported to this. The negotiations between Vietnam and Russia focus on plans of exploiting maximum proficiency of each other.

Trade in goods between Vietnam and Far East

Two-way trade of Vietnam and Far East has not developed actively yet. Goods exchange during the last years has shown modest figure and not as well as private proficiency.

Trade balance of them suffered a shortfall from 2007 to 2013. In 2007, trade balance lost \$ 33.71 million. In 2012, the shortfall of this reached \$ 70.48 million and \$ 14.83 million in 2013. In 2014, there was a modesty changing, Vietnam has a trade surplus and its residual figured out \$ 25.2 million.

Goods exports from Vietnam to Far East

Export turn-over

Compared with the export turn-over of items from Vietnam to Russia, this one from Vietnam to Far East holds a small proportion. In 2013, export turn-over from

Vietnam to Russia gained \$ 2.57 billion, in which itsto Far East gained \$ 43.29 million (holding 1.68%) (Table 1).

Structure of items

Nowadays main exported items from Vietnam are extended but have not high grey matter content.

This statistic showed that the trend of exported goods from Vietnam to Far East became more various. The turn-over and the quantity of its goods, however, have not been remarkable.

Items import from Far East to Vietnam

Import turn-over

Import turn-over has been not stable during the periods. Equally important, during between 2012 and 2014 import turn-over from Far East to Vietnam fell sharply (from \$ 113.72 million to \$ 19.36 million).

Structure of items

Transfer of goods structure which Far East has been exporting to Vietnam changes considerably. In 2008, the kind of goods making up the biggest proportion was petroleum

Table 1

Export and Import turn-over between Vietnam and Far East during 2007–2014 (\$ million)

Year	Export	Import	Import-Export	Trade Balance
2007	45,68	88,07	133,75	-42,39
2008	61,67	95,38	157,05	-33,71
2009	37,20	74,65	111,85	-37,45
2010	42,08	87,15	129,23	-45,07
2011	37,12	59,57	96,69	-22,45
2012	43,24	113,72	156,96	-70,48
2013	43,29	58,12	101,41	-14,83
2014	44,56	19,36	63,92	25,2

Structure of Vietnam exported items to Far East

Kind of goods	Noodles	Instant fruits	Natural rubber	Vegetables	Others
Proportion (%) in 2012	25,1	24,9	17,6	13,4	19
Proportion (%) in 2013	27,5	25,2	18,0	12,2	16,1

[Source: Far East customs post]

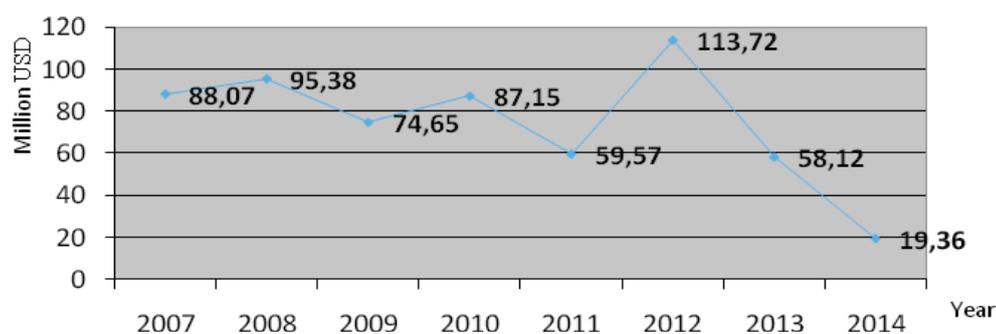


Fig. 1. Import turn-over from Far East during 2007–2014 (\$ million)

[Source: Western Market, Vietnam trade Ministry]

benzyl but in 2012 asbestos held 89%, cast iron and steel products made up 3%. On the other hand, in 2013 there was a big change in which main items were cast iron and iron products was 88% but asbestos only held 11%.

Advantages and difficulties in development of trade in goods among Vietnam — Far East

Advantages

The mentioned policy of trade relation development of Vietnam and Far East

To the trade relation between Vietnam and Far East, Vietnam had the first steps of negotiations with Russia Government as well as Far East locale authority. The issue of Vietnam cooperation taking part in projects, supporting trade in consumer products area, agro-industry, light industry contributes to material supply for production in Vietnam.

Access of Vietnam items to Far East

The directed investment helps Vietnam cooperation to avoid trade barriers, thus the items can be exchanged.

Advantages Far East goods imported to Vietnam

Far East is rich of fuel such as coal (Sakha, Sakhalin, Amur), gas oil (Kamchatca, Sakhalin, Khabarov), wood (Khabarov, Primosky and Amur), ferrous metals and waste (Primorsky and Khabarov). Many kinds of Far East exported products are raw and have low prices. Vietnam businesses import them and re-product to make a surplus, meet domestic needs and change them into the Vietnam exported goods.

Difficulties

Competition of big manufactories

The appearance of types of consumer goods that Vietnam is producing from Asia Pacific, especially neighbor countries of Far East such as China, Korea, Japan and Taiwan is more diverse. With the strength of economies and politics of above countries, Vietnam is so young and competitive ability of Vietnam companies is not high enough to join in the large market like Far East.

The effects of China goods in Far East

The directed effect of China on Far East in specific and all over the World in common is consumer products. The products made of China creeping into the markets have attractive performances and cheap prices with delivering the consumers' demands.

Solutions for the development of trade in goods of Vietnam — Far East

Government Policy

Oriental mind of Vietnam — Far East trading relation

Building the awareness of extending of trading cooperation between Vietnam and Russia in common and between Vietnam and Far East in special is necessary. The leaders of Ministries and Local Authorities need to find the opportunities of cooperation with others to encourage companies and Business groups to make relation with Far East companies.

Making strategies for Vietnam — Far East trading relation

Playing vital role in Far East, we need to make a strategy, and through this we can orient the distribution of sources to cooperate with Far East in the cooperative relation with

Russia: Setting up cooperation mechanism and priority policy; reform administrative formalities and customs post following the good way for trading and investment of both sides; strengthening consideration of leaders...

Trading promotion

Leaders promote trading, support to market survey and take part in fairs. Glorifying the brand name of products on media of Far East areas is remarkably important.

Strengthening information supply and exchange of markets, investing environment, national law, trading partner details is the basis of establishing the trading. Vietnam trade representation in Far East needs to play an important role in developing and distributing these commercial activities.

Building the brand name "Made in Vietnam"

To the Far East markets, Vietnam manufactories need to impress the familiar image for consumers by making advertisements, sale-off... To the new young companies joining in Far East markets should have effective strategies to create opportunities for themselves like Customers' psychology of consuming agriculture products that is "sanitary and healthy goods".

Developing "branch" markets

Due to the fact that most competitors such as China, Korea and Japan are powerful countries, Vietnam would like to find special method of developing itself. Developing branch markets is searching and studying of each province, residential areas and autonomous ones in Far East to find the potentiality of them. As a result, Vietnam companies can choose the right main fields to develop.

Promotion of Goods' competitive characteristic

Vietnam business groups should boost the activities of searching markets in Far East to choose business line which has many advantages, for example, rice, coffee, rub-

bers and seafood... Also they can improve the technology of manufacture and package, combined with increasing prices and focusing on technology of safe-keeping and process.

Completing the payment system

Commercial subjects need to change type of payment from \$ into RUB. The Government can encourage the trading banks to open other branches in Far East to support both nations companies of payment.

Establishment of modern malls

Vietnam companies should set up the modern malls in big cities in Far East such as Khabarovsk, Vladivostok... to promote the consuming of Vietnam goods in Far East.

The promotion of human resources quality

Vietnam companies should concentrate on training human resources for commercial cooperation with Far East. Beside this, we should have solutions of the training courses of production discipline, knowledge and law respect. The knowledgeable and dynamic business man might change Vietnam position in Far East.

The two-way multilateral for protecting the rights and profits of emigrant labor and relevant others should be strengthened. Moreover, we need to complete the policy system of labor exports and ensure the rights of emigrant labor during the next time.

CONCLUSION

The potential cooperating between Vietnam and Far East is quiet considerable. Far East has precious natural resources and the same natural conditions and resources as Vietnam. With the experienced labor force of Vietnam, Far East will be exploited its potentiality — Such a large land with the little quantity of residents and shortage of labor.

References:

1. Chikahito Harada (2002), "Russia and North-East Asia", International Institute for Strategic Studies, 2002.
2. Tsuneo Akaha (2002), "Politics and Economics in the Russian Far East: Changing Ties with Asia Pacific", Taylor Francis, 2002.
3. Pyotr Baklanov, Matvey Romanov, "The Unique Geopolitical Position of Pacific Russia", Far East Affairs from current issue, no. 1, 2014, page 30.
4. Thornton, Charles E. Ziegler (2002), "Russia's Far East: A Region at Risk", The National Bureau of Asian Research, 2002.
5. Andrew C. Kuchins & Igor A. Zevelev (2012). "Russian Foreign Policy: Continuity in Change", The Washington Quarterly, 2012.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

К вопросу эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в аграрном производстве

Польшакова Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Орловский государственный аграрный университет

Данная публикация посвящена проблеме эффективности использования сельскохозяйственных угодий в условиях интенсивного антропогенного воздействия. Отмечается, что объективной необходимостью стало соединение экономических интересов с экологическими требованиями, построение основ сельскохозяйственного производства на базе рационального использования земли. При этом эффективность земель сельскохозяйственного назначения рассматривается с эколого-экономических позиций. В данный момент показатель эколого-экономической эффективности служит основной оценкой землепользования и систем земледелия. Авторы приходят к выводу, что одной из главных проблем сельского хозяйства является повышение эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель на основе использования адаптивных систем земледелия.

Ключевые слова: эколого-экономическая эффективность, земельные ресурсы, плодородие почв, воспроизводство земельно-природного потенциала

The question environmental and economic efficiency of land use in agricultural production

Polshakova Natalia, PhD, Associate Professor
Orel State Agrarian University

This publication is devoted to the effectiveness of the use-tion of agricultural land under intensive anthropogenic influence. It is noted that the compound was the objective necessity of economic interests with environmental requirements, the construction of the foundations of agricultural production based on rational use of land. The effectiveness of agricultural land is considered from ecological and economic positions. Currently index of ecological and economic efficiency is the basic assessment of land use and farming systems. The authors conclude that one of the main problems of agriculture is to increase the environmental and economic efficiency of use of agricultural land through the use of adaptive farming systems.

Keywords: Ecological and economic efficiency, land re-LAS soil fertility, reproduction of land and natural potential.

На протяжении всей истории России земельный вопрос был и до сих пор остается одним из главных. На современном этапе развития общества, когда идет формирование новых производственных отношений, этот вопрос является первостепенным в реформационной политике. В социально-экономическом развитии страны одно из приоритетных мест занимает повышение эффективности аграрной экономики. Этот критерий важен для характеристики экономического благосостояния страны, поскольку с ним связано удовлетворение жизненных потребностей человека — обеспечение полноценного питания. Однако среди всех реформационных действий именно перемены в аграрном секторе эконо-

мики страны оказались наиболее трудными в реализации. Особо необходимо отметить, что государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей недостаточна, чего, как правило, не допускает ни одна экономически развитая страна в мире.

Начиная с 30-х годов в нашей стране экономическая эффективность сельскохозяйственного производства была принесена в жертву политической «целесообразности». По мнению ряда ученых создание экологически стабильного производства в АПК, как правило, сопровождается существенным повышением экономической эффективности производства. Это происходит в связи с тем, что повышение эффективности использования

природных ресурсов, в том числе и земли, неразрывно связано с экологической стабилизацией в производственной сфере АПК.

Использование земельных ресурсов имеет ряд особенностей. К ним можно отнести следующие: пространственная ограниченность земельных ресурсов, многоцелевой характер их использования, немобильность — т.е. не подвергаются перемещению по мере необходимости, некоторая ограниченность вариантов использования земли, т.к. процесс землепользования делится на два типа — интенсивный и экстенсивный.

Земля раскрывает свою сущность, как главное средство производства, через почвенное плодородие. Сохранение почвенного плодородия земель и его рациональное использование при хозяйственной деятельности имеет экономическое и социальное значение. Экономическое значение почвенного плодородия определяется тем, что, являясь естественным условием интенсификации земледелия, оно способствует росту урожайности и валовых сборов сельскохозяйственных культур, и таким образом воздействует на экономическое благосостояние отдельного товаропроизводителя, хозяйства, региона и страны в целом. Различают естественное, искусственное и экономическое плодородие. Исходной базой земледелия выступает естественное плодородие почвы. Естественное и искусственное почвенные плодородия интегрируются в экономическое. Разделяют потенциальное экономическое плодородие — максимально возможное удовлетворение в продукции земледелия, и действительное, которое зависит от уровня и степени использования земли. Отношение действительного экономического плодородия к потенциальному указывает на уровень использования земельных ресурсов, как главного средства производства.

Использование производительной силы почвенного плодородия дает возможность в процессе производства получать тот или иной эффект с определенной степенью эффективности.

В последние годы в научной литературе наряду с экономической эффективностью использования земельных ресурсов рассматриваются понятия экологической, социальной и технологической эффективности. Для земли, как ресурса характерна множественность значений и способов функционирования. Комплексный многоаспектный подход к понятию «земельные ресурсы» служит необходимым инструментом познания, который позволяет охватить и представить в единстве на первый взгляд разрозненные, но на самом деле объективно взаимосвязанные стороны функционирования этой природной составляющей [1].

В экономическом аспекте земля понимается, как средство производства, которое имеет ряд специфических особенностей, отличающих ее от других. Эти особенности, кроме перечисленных выше, заключаются в следующем:

- земля не является результатом человеческого труда, а значит, не имеет стоимости;
- землю нельзя, в отличие от других средств производства, количественно увеличить или качественно ви-

доизменить, ее нельзя заменить другими, более совершенными средствами производства;

- все средства производства в процессе использования изнашиваются, земля же при правильной эксплуатации не только не теряет своих свойств, но может улучшать их.

- земля, помимо всего вышеупомянутого, является специфическим предметом рыночных отношений. Во-первых, не весь земельный фонд проходит через систему купли-продажи, например, из этой сферы исключены особо охраняемые территории, земли запаса. Во-вторых, земля закладывается, продается, покупается и сдается в аренду при определенных условиях. Этим земельные ресурсы коренным образом отличаются от других средств производства, которые могут продаваться, всегда и без каких-либо особых ограничивающих обстоятельств [1].

В процессе достижения определенных целей мы эксплуатируем земельные ресурсы, как одну из составляющих природного комплекса, а производство и общество создают условия для их функционирования, к числу которых относится и необходимость обеспечения высокой эффективности. Эффективность связана с эффектом, который рассматривается как действие, следствие какой-либо причины, деятельности, как результат развития какого-либо процесса. В процессе производства потребляются вещества природы, которые должны быть возмещены обратно. Соотношение потребленных веществ к поступившим определяет экологическую эффективность. Использование природных ресурсов и материальных позволяет создать новую продукцию, которая имеет стоимость. Вещества, вносимые в природный комплекс по проекту, порождают капитальные затраты и ежегодные издержки. Комбинация стоимости производимой продукции и затрат отражает экономическую эффективность использования земли. Таким образом, экономическая эффективность отражает степень реализации производственных отношений и измеряется системой стоимостных показателей, характеризующих эффективность производства продукции. Технологическая эффективность характеризует использование ресурсов производства путем сравнения фактических данных с нормативным уровнем (урожайность, продуктивность, производство продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах в расчете на 100 га условной пашни, на одного среднегодового работника, на 100 руб. производственных фондов сельскохозяйственного назначения). Социальная эффективность характеризует социальное развитие, уровень которого определяется степенью достижения нормативного уровня жизни и измеряется как отношение прироста времени активной жизни к затратам времени на его получение.

Можно сделать вывод, что основой рационального землепользования и охраны земельных ресурсов является достижение комплекса экономических, социальных, экологических и других целей общества. Взаимосвязка и согласованность всех этих целей возможна при системном подходе к анализу эффективного исполь-

зования земельных ресурсов. Очень важно выяснить степень соответствия или несоответствия между современным состоянием всей производственной системы АПК и теми целями, которые традиционно выделяла экономическая наука:

- производство сельскохозяйственной продукции;
- социальное воспроизводство населения;
- воспроизводство земельно-природного потенциала [2].

Литература:

1. Польшакова, Н. В. Повышение экономической эффективности использования земельных ресурсов (на материалах сельскохозяйственных предприятий Курской области) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Курск, 2004
2. Польшакова, Н. В., Коломейченко А. С. Оценка эффективности использования производственного потенциала Орловской области. В сборнике: Стратегия устойчивого развития экономики в динамичной конкурентной среде материалы Международной научно-практической конференции. 2011. с. 89–94.
3. Хицков, И. Ф., Чогут Г. И. Эколого-экономическая эффективность использования сельскохозяйственных земель // Вестник ОрелГАУ. 2007. № 2.

Формирование рынка биологически активных добавок в рамках стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации

Сенина Мария Владимировна, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

Рынок биологически активных добавок является одним из сегментов фармацевтического рынка. Анализ формирования рынка биологически активных добавок актуален именно потому, что темпы развития рынка показывают стремительную динамику. В данной статье рассмотрено формирование рынка биологически активных добавок в рамках стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, биологически активные добавки, витамины, инновации, здоровье.

Актуальность изучения рынка биологически активных добавок связана с тем, что он является составной частью фармацевтического рынка, который является социально значимым рынком [10], [16]. В настоящее время аббревиатура «БАД» обнаруживается в числе распространенных и общеупотребительных, однако, в общественном сознании биологически активные добавки обнаруживают инвариантную трактовку самого широкого смыслового контекста. Имеют полярные точки зрения, когда БАДы понимаются как исключительно эффективные средства, регулярный прием которых является объективно необходимым. В то же время объективным представляется существование точки зрения, согласно которой БАД является формой мошенничества, которая не имеет под собой клинически доказанной эффективности.

Сформулируем в качестве базисного понятия категориально-понятийного аппарата следующее: биологически активные добавки (БАД) — это инвариантного

Это и позволит наметить пути реализации мероприятий по приведению ее в состояние равновесия.

Поскольку повышение уровня использования земель выступает объективной необходимостью и условием поступательного развития общества, и этому процессу практически нет предела, постольку понятия рационального и эффективного использования земли были и остаются актуальными. Оценка Эффективности Исполнения Производственного Потенциала

состава комплекс биологически активных веществ, которые могут приниматься вместе с пищей (то есть, дифференцировано), так и быть введены в состав пищевых продуктов [6]. Необходимо отметить, что использование БАДов, равно как и применением специализированных продуктов питания, является эффективным способом нивелирования имеющего место дефицита витаминов [27]. Однако имеет место значимая оговорка: содержание биологически активных веществ в БАДах должно отвечать физиологическим потребностям человеческого организма.

По общему правилу БАДы относят к категории естественных компонентов пищи. Целесообразным представляется нивелировать имеющий место стереотип о малой эффективности использования БАДов. Данная практика является обоснованной при наличии у человека системного дефицита витаминов, и является необходимым потому, что добавки объективно обладают фармакологическим и физиологическим воздействием

на метаболические и регуляторные процессы, протекающие в организме человека.

Практика применения БАДов в Российской Федерации была одобрена, и в известной степени, санкционирована, соответствующими государственными органами еще в конце 1990-х годов [29]. В данном ключе целесообразно назвать принятую еще в 1998 году Концепцию государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации. В данном рамочном документе в числе мероприятий по улучшению структуры питания была, кроме прочего (увеличение на 30–40% объема потребляемых населением овощей и фруктов, расширение на 20–30% использования в пищу обогащенных витаминами и минералами продуктов) определена необходимость расширения практики использования населением БАДов. В настоящее время принята и реализуется Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года (далее — Стратегия). Характеризуя данную Стратегию в контексте очерченного исследовательского поля, необходимо отметить наиболее важные аспекты.

Необходимо отметить, что здесь имеет место негативная статистика: не более 20% рынка (в стоимостном выражении) лекарственных препаратов занято в настоящее время продукцией отечественного производителя [12], [15]. В натуральном выражении данный показатель характеризуется уровнем в 65% [8], [13]. Данная ситуация, не может быть названа приемлемой ни с позиций обеспечения национальной безопасности, ни с позиций экономической целесообразности, особенно в условиях расширяющейся во всех сферах практики импортозамещения [9], [11]. Необходимо отметить, что фармацевтический рынок (в состав которого входит рынок БАДов) характеризуется как динамично развивающийся [14], так как, по прогнозам до 2020 года его объем возрастет в три раза, а в стоимостном выражении достигнет уровня 1,5 триллиона рублей ежегодно [28].

Целевые установки, которые определены в Стратегии, могут быть очерчены следующим образом. Во-первых, осуществление последовательного технического и технологического перевооружения предприятий фармацевтической и медицинской промышленности. Необходимо достичь экспорто- и конкурентоспособного уровня выпускаемой отечественной продукции, в том числе и БАДов. Во-вторых, осуществление отечественными предприятиями выпуска инновационных продуктов, в том числе и БАДов, которые имеют востребованный спрос со стороны населения. В-третьих, задана индикативная цифра — планируется к 2020 году достичь такого экспортного потенциала российской фармацевтической продукции (в том числе и БАДов), который в восемь раз будет превышать показатель 2010 года. Достижение данных целевых установок, как отмечено в Стратегии, детерминировано комплексной последовательно осуществляемой деятельностью, мероприятия которой дифференцированы несколькими группами.

Говоря о производстве и реализации биологически активных добавок (БАДов) в рамках Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации, необходимо отметить, что данная практика определена положениями, сформулированными во Второй группе мероприятий, которая носит название «Развитие инновационного потенциала фармацевтической промышленности». В общем виде целевые установки данной группы определены и структурированы следующим образом.

Во-первых, определена необходимость формирования научно-технического потенциала, который будет способен осуществлять разработку инновационных лекарственных препаратов, а также биологически активных веществ, составляющих содержание БАДов. Во-вторых, формирование комплексного механизма, детерминирующего процессы финансирования процессов разработки и внедрения в массовое производство инновационных препаратов — лекарственных средств, БАДов. В-третьих, создание условий для развития малых и средних инновационных субъектов, занятых в процессах производства названной выше продукции.

В группу 2 входит мероприятие «Доклинические исследования инновационных лекарственных средств» позволит провести доклинические исследования тех биологически активных веществ, которые имеют подтвержденные научные данные об их биологической активности и подтвержденную биомишень. Предельная стоимость каждого проекта составляет 44 млн. рублей, из них 75% — бюджетные средства и 25% — внебюджетные, срок реализации каждого проекта — 3 года. Предполагается реализовать не менее 950 проектов. На реализацию всех проектов указанного мероприятия за счет средств федерального бюджета выделяется не более 31 350 млн. рублей.

Мероприятие «Организация и проведение клинических исследований инновационных лекарственных препаратов» позволит провести клинические исследования с целью подтверждения безопасности и эффективности отечественных инновационных лекарственных препаратов медицинского применения. Проекты данного мероприятия будут основываться на результатах доклинических исследований, полученных в ходе выполнения предыдущего мероприятия, других федеральных и ведомственных целевых программ, а также на результатах доклинических исследований, полученных организациями всех форм собственности вне рамок таких программ» [2].

Основываясь на сказанном выше, необходимо отметить, что производство и реализация биологически активных добавок (БАДов) в рамках Стратегии должно осуществляться, посредством диетических добавок и витаминных комплексов. В данном контексте, БАДы должны выпускаться в некоторой лекарственной форме (главным образом, пилюля, таблетка, раствор и пр.), позволяющей достичь оптимального уровня метаболитов, минералов, витаминов, аминокислот и пр. Важным и исключительно необходимым представляется достижение

и поддержание высокого качественного уровня выпускаемых отечественными производителями добавок. С точки зрения автора статьи, достижение данной целевой установки возможно посредством повсеместного внедрения GMP — системы управления безопасностью фармацевтического производства.

Следовательно, осуществлять производство и реализацию биологически активных добавок следует в отношении только исключительно в отношении средств (БАДов), отвечающих следующим требованиям. Во-первых, они должны способствовать оптимизации процессов обмена (углеводного, белкового, минерального и пр.), а также последовательной регуляции уровня активности ферментных систем. Во-вторых, использование БАДов должно максимизировать уровень антиоксидантной защиты, стимулировать процессы биотрансформации ксенобиотиков, а также процессы детоксикации. В-третьих, БАДы — при регулярном их применении — детерминируют достижение и поддержание оптимального уровня электролитного баланса, кислотно-щелочного равновесия. В-четвертых, БАД — если он правильно подобран и применяется с заданной оптимально установленной периодичностью и в заданных оптимальных дозировках — оказывает регулятивное воздействие на иммунную систему, на процессы кроветворения. БАД при соблюдении выше названных условий оптимизирует процессы возбудимости миокарда, а также баланса сосудистого тонуса.

При оптимизации процессов производство и реализация биологически активных добавок для достижения, кроме прочего, целей Стратегии, следует максимальным образом активизировать деятельность в области контроля качественного уровня БАДов. Также необходимо на законодательном уровне усилить меры по противодействию оборота (производства и реализации) на территории Российской Федерации БАДов, которые не прошли соответствующих процедур подтверждения качественного уровня.

В настоящее время в Российской Федерации имеет место комплексный механизм: система обязательного декларирования соответствия, которая подразумевает подтверждение качественного уровня БАДа собственным его производителем. Не редкой в настоящее время является практика, когда недобросовестные производители БАДов нарушают технологию их рецептуры и технологию изготовления.

В Российской Федерации функционирует Центр гигиенической сертификации пищевой продукции (он действует при Департаменте санэпиднадзора на базе Института питания РАМН). Данный орган осуществляет комплексный функционал экспертиза документации, необходимая комплексная (медико-биологического харак-

тера) оценка, микробиологические и санитарно-химические исследования. Вместе с тем, в настоящее время, законодательно не определена обязательность характера клинических исследований: этот аспект, с нашей точки зрения, является деструктивным, поскольку инспирирует потенциальную возможность обманных и не отвечающих требованиям действующего законодательства действий при производстве БАДов и последующей их реализации, что, в свою очередь, становится фактором роста в обществе отрицательных настроений и уровня недоверия в отношении добавок как таковых.

В целом, практика производства и реализации биологически активных добавок в рамках Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации должно иметь рамки. Во-первых, недопустимым является реализация на территории Российской Федерации БАДов, которые не прошли в установленном законодательством порядке процедур государственной регистрации и не имеют необходимой декларации соответствия. Во-вторых, БАДы непременно образом должны отвечать требованиям действующих четко определенных санитарных правил и нормативов. В-третьих, необходимо ужесточить контроль над реализацией БАДов в контексте циркулирования в товаропроводящей сети продукции с истекшим сроком годности. Данная проблема должна решаться системно и комплексно посредством механизма контроля со стороны соответствующих уполномоченных органов. В-четвертых, реализуемые БАДы должны иметь согласованную при государственной регистрации этикетку, которая содержит все положения, определенных в рамках действующего законодательства. В-пятых, реализация БАДов должна осуществляться в надлежащих условиях. Отметим, что в настоящее время законодателем полностью исключена возможность реализации БАДов дистанционным способом.

Таким образом, в результате проведенного анализа формирования рынка биологически активных добавок в рамках стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации, автором статьи было установлено, что стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года подразумевает, кроме прочего, активизацию инновационных разработок, которые позволят оптимизировать структуру отечественного рынка соответствующих средств. В среднесрочной перспективе представляется целесообразным стимулировать не только разработки и производство собственно лекарственных средств, но и деятельность по производству и популяризации действительно эффективных, прошедших соответствующие процедуры государственной проверки, БАДов.

Литература:

1. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 23.10.2009 N 965 «Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Электронный ресурс: <http://fcpharma.ru/>. Режим доступа: 27.04.2106.

3. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // *Международный бухгалтерский учет*. — 2011. — № 14. — с. 37–45.
4. Бельских, И. Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2010. — № 4. — с. 74–80.
5. Бельских, И. Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — с. 56–66.
6. Гичев, Ю. Ю. Руководство по микронутриентологии. Роль и значение биологически активных добавок к пище / Ю. Ю. Гичев, Ю. П. Гичев. — М.: Триада-Х, 2006. — 264 с.
7. Гранкина, С. Ю. Использование контроллинга в системе управления организацией // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. — 2010. — № 1 (33). — с. 192–198.
8. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // *Экономика: теория и практика*. — 2016. — № 1 (41). — с. 35–40.
9. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2016. — № 1 (135). — с. 49–54.
10. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
11. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — 2016. — № 1 (180). — с. 64–69.
12. 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.
13. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–99.
14. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
15. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
16. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
17. Измайлов, А. М. Особенности конкуренции и проблемы отечественного фармацевтического рынка / А. М. Измайлов // *Актуальные вопросы экономических наук*. — 2012. — № 25–2. — с. 233–237.
18. Измайлов, А. М. Модель управления конкурентоспособностью фармацевтического предприятия / А. М. Измайлов // *Российский академический журнал*. — 2014. — Т. 27. — № 1. — с. 36–39.
19. Косякова, И. В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития / И. В. Косякова // *Проблемы экономики*. — 2007. — № 1. — с. 146–152.
20. Косякова, И. В. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента / И. В. Косякова, Г. И. Яковлев // *Вестник Самарского государственного университета*. — 2014. — № 6 (117). — с. 48–55.
21. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // *Современные проблемы науки и образования*. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
22. Кунев, С. В. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов / С. В. Кунев, Л. В. Кунева, Е. Н. Мальченков // *Современные проблемы науки и образования*. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16283>.
23. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // *Современные проблемы науки и образования*. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
24. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова // *Вестник Белгородского университета потребительской кооперации*. — 2007. — № 2. — с. 68–81.

25. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечной организации: маркетинговый аспект: монография / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова. — Белгород: Кооперативное образование. — 2007. — 211 с.
26. Папанова, С. Ю. Определение ключевых аспектов эффективного менеджмента аптечной организации в условиях серьезных преобразований российского фармацевтического рынка / С. Ю. Папанова // Белгородский экономический вестник. — 2015. — № 1 (77). — с. 79–86.
27. Пилат, Т. Л. Биологические добавки к пище / Т. Л. Пилат, А. А. Иванов. — М: Аввалон, 2002. — 710 с.
28. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — с. 62–66.
29. Тюренков, И. Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка / И. Н. Тюренков, А. В. Евстратов // Новая аптека. — 2003. — № 5. — с. 18.
30. Чебыкина, М. В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М. В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — с. 78–79.
31. Чебыкина, М. В. Анализ современной модели конкуренции / М. В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. — 2013. — № 2 (16). — с. 90–94.
32. Шлячкова, С. Ю. Маркетинговые аспекты управления ассортиментом товаров аптечных организаций / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Белгородский университет потребительской кооперации. — Белгород. — 2007.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Процесс открытия и привлечения прямых иностранных инвестиций во Вьетнаме

Ван Тхиен Хао, аспирант

Российского Университета Дружбы Народов (г. Москва)

В статье изложены основные процессы открытия и привлечения иностранных инвестиций во Вьетнаме. Автор проанализировал 3 этапа данного процесса, что дало общее представление о ситуации в области иностранных инвестиций в течение долгого времени. Показаны причины успехов и трудностей в привлечении иностранных инвестиций за почти 30 лет развития экономики Вьетнама.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), потоки капитала, финансовые кризисы

Вьетнам пережил почти 30 лет экономических реформ¹ и примерно столько времени уже прошло с тех пор, как правительство Вьетнама выпустило первую версию Закона об иностранных инвестициях², отмечая процесс интеграции Вьетнама в мировую экономику. В течение этого времени, в контексте процессов, происходящих в национальной и международной экономике, политика по привлечению иностранных инвестиций во Вьетнам претерпела позитивные изменения и привела к притоку ПИИ во Вьетнам.

Период после 1986 года до финансового кризиса в Азии в 1997 году

Закон об иностранных инвестициях, который был принят в 1987 году, стал важной вехой на пути к «инновациям» во Вьетнаме. С 1988 года деятельность по привлечению ПИИ поощряется и защищена законом. Кроме того, можно отметить, что прямые иностранные инвестиции стали экономической силой, которая способствовала общему прогрессу страны. Поток капитала от ПИИ стал новой экономической движущей силой, являвшейся катализатором для содействия экономическому росту в частном секторе. В то же время, он породил сотни совместных предприятий, созданных иностранными партнерами и государственными предприятиями, которые активно способствуют повышению конкурентоспособности этого сектора.

На рисунке 1 показан процесс привлечения ПИИ во Вьетнам в период 1988–2013 гг. Всего через два года после того, как закон об иностранных инвестициях был принят, появилось более чем 200 иностранных инвестиционных проектов с общим объемом уставного капитала более чем 1,6 млрд. Эта цифра, хотя и не большая, но если сравнить ее с размером экономики в 1990 году, то рост составляет 25% от того времени, что является относительно большим показателем. Очевидно, что это неожиданный успех, в контексте того, что экономика Вьетнама сталкивается со многими трудностями, макроэкономической нестабильностью и высокой инфляцией, падением СЭВ³ наряду с распадом социалистической модели в Советском Союзе и странах Восточной Европы. Также в то время были сняты экономические санкции, введенные правительством США во Вьетнаме после объединения в 1975 году. В период с 1992 по 1997 год, экономика Вьетнама непрерывно росла на высоком уровне, рост составлял в среднем около 8,8% в год. В течение двух лет, 1995 и 1996 гг., темпы роста составляли 9,54% и достигли максимума в 9,34%. Важной вехой стал 1995 год, когда Соединенные Штаты и Вьетнам объявили о нормализации дипломатических отношений. Это не только стало началом нового вехи в истории отношений между Вьетнамом и США, но и открыло новый этап в процессе экономической интеграции во Вьетнаме, чтобы облегчить сбор иностранных инвестиций со всего мира. ПИИ продолжали поступать

¹ Инновация — это программа экономических и социальных реформ, инициированных Коммунистической партией Вьетнама в 1980-х годах. В рамках инновационной политики они были официально реализованы после VI съезда Коммунистической партии Вьетнама в 1986 г. Коммунистическая партия Вьетнама определила: экономическое обновление выполняется в первую очередь.

² 29 декабря 1987 г., Национальным Собранием Вьетнама официально был принят Закон об иностранных инвестициях, юридические документы для формализации наиболее важных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) во Вьетнаме.

³ Совет экономической взаимопомощи (СЭВ): межправительственная экономическая организация, действовавшая в 1949—1991 годах. Создана по решению экономического совещания представителей Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, СССР и Чехословакии. Штаб-квартира СЭВ находилась в Москве.

во Вьетнам в ближайшие годы и достигли своего пика в 1996 году, когда общий уставной капитал превышал \$ 9,6 млрд., до начала снижения в 1997 году, когда экономика Восточной Азии начала переживать кризис [4, 2 с.13–16].

Время после азиатского финансового кризиса до вступления в ВТО

До середины 1990-х годов, экономика Вьетнама была еще не полностью интегрирована в мировую экономику, но влияние азиатского финансового кризиса 1997 года об экономических отношениях с Вьетнамом прослеживается очень ясно, если мы посмотрим на снижение притока ПИИ. Эта фаза характеризовалась снижением и продолжалась до 1999 года, когда уставной капитал составлял лишь \$ 2,3 млрд., что соответствовало уровню 1992 года. Спад переживал не только уставной капитал, снизилось и количество зарубежных проектов. Число иностранных проектов, после того, как достигло пика в 1995 году с 415 проектами, упало до 285 проектов в 1998 году. Помимо влияния азиатского кризиса, внесение поправок в Закон об инвестициях за рубежом в 1996 году также могло быть причиной снижения притока иностранных инвестиций во Вьетнам в этот период. Это объясняется тем, что изменения законодательства об иностранных инвестициях снизили стимул для иностранных инвесторов. Начиная с 1999 года количество иностранных инвестиционных проектов начало быстро расти, но зарегистрированный капитал вряд ли была значительно улучшен. Такая ситуация сохранялась до 2006 года, когда Вьетнам гото-

вился к вступлению в ВТО. Существует заметная веха в истории привлечения ПИИ во Вьетнаме, в этот период уставной капитал превысил выплаты. Это верно для периодов и до и после азиатского кризиса. Зафиксировано даже, что в некоторые годы поток капитала снижался, в то время, как выплаты увеличились. Это показывает, что иностранные инвесторы во Вьетнаме в этот период не пострадали от кризиса или выплаты иностранного капитала, а также показывает, что Вьетнам практически не пострадал от кризиса. Это способствовало поддержанию доверия и росту экономики Вьетнама, даже во время экономического кризиса [6].

Процесс восстановления ПИИ во Вьетнаме произошел в то же самое время и в том же темпе, что и восстановление экономики Вьетнама в период 1999–2006 годы. Рисунок 2 показывает, что показатели экономики Вьетнама резко упали в 1998 году, но восстановились с разумной скоростью до вступления в ВТО к концу 2006 года. Даже количество проектов и зарегистрированного капитала увеличилось в 2006 году, сигнализируя новый бум ПИИ, как это произошло в последние годы инноваций. Тем не менее, уставной капитал и количество проектов, в то же время имеет тенденцию к увеличению, но увеличение выплат не имеет существенного значения. Хотя это означает, что многие иностранные инвесторы начали ожидать более светлое будущее для экономики Вьетнама, четкий сигнал по выявлению инвестиционных возможностей во Вьетнаме еще не достигается, как и ожидалось. Вьетнам стал 150-м членом ВТО в конце 2006 года и официально выпустил позитивный сигнал ожидания международного инвестиционного сообщества.

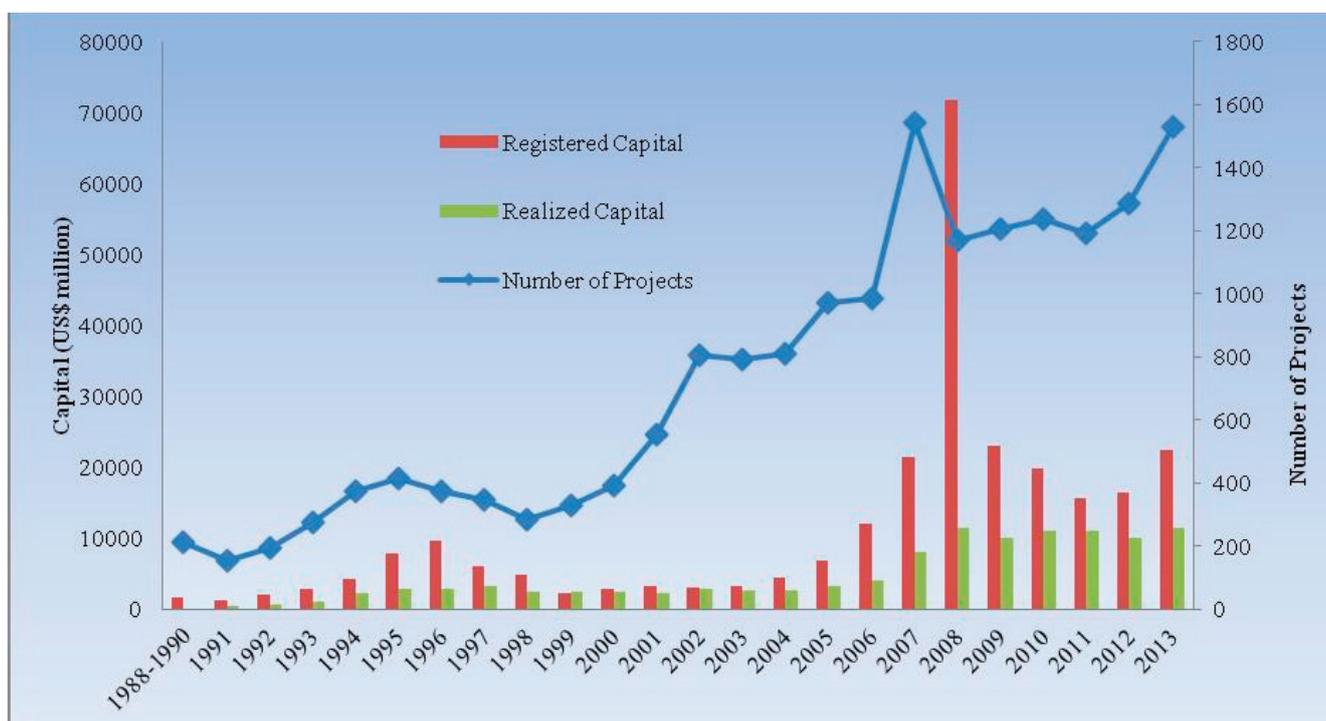


Рис. 1 Приток ПИИ во Вьетнам за период 1988–2013 гг.

Источник: Главное статистическое бюро Вьетнама

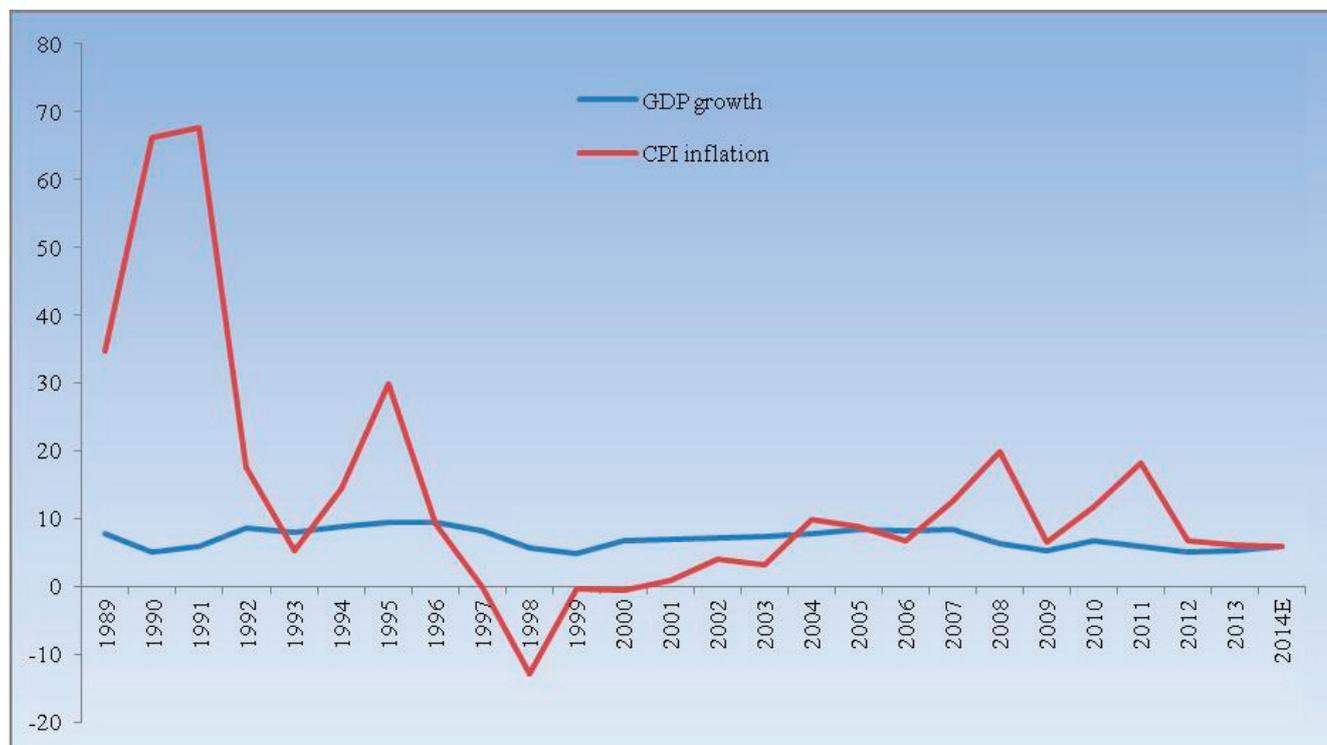


Рис. 2. Рост ВВП и инфляции ИПЦ во Вьетнаме за период 1988–2014 гг., в%

Источник: Главное статистическое бюро Вьетнама

Период после вступления в ВТО до настоящего времени

Трудно описать все волнение представителей бизнеса и инвесторов в то время, когда Вьетнам официально вступил в ВТО, иностранный капитал начал вливаться во Вьетнам — особенно во второй половине 2006 года. Хотя число проектов не увеличилось по сравнению с прошлым годом, но продолжал увеличиваться уставный капитал, увеличившийся с 6 миллиардов долларов США в 2005 году до \$ 12 млрд. в 2006 году. В 2007 году это показатель достиг \$ 21 млрд., а в 2008 г. — \$ 71.7 миллиардов долларов США, что является 80% годового объема ВВП 2008 г. Затем перерегистрированные ПИИ продолжили снижение: \$23.107 млрд. в 2009 году, \$19.764 млрд. в 2010 году; \$14.696 млрд. в 2011 году; \$16,3 млрд. в 2012 году; \$21,6 млрд. в 2013 году. Хотя фактическое расходование средств было ниже уставного капитала, но оно резко возросло по сравнению с предыдущим периодом. Общая стоимость выплат ПИИ составила более \$8 млрд. в 2007 году, поднявшись до \$11,5 млрд. в 2008 году и поддерживается на уровне примерно 10–11 миллиардов долларов, начав снижаться с 2009 года [2, с.13–16].

Снижение ПИИ, которые были зарегистрированы во Вьетнаме, частично объясняется высокими темпами роста притока ПИИ в первые годы эпохи пост-ВТО. Начиная с 2009 года, даже зарегистрированный капитал имеет тенденцию к снижению, но его уровень все еще высок по сравнению с периодом до ВТО. Другими словами, снижение ПИИ, зарегистрированных в этот период, частично объясняются тем, что многие иностранные инвесторы страдают от экономического

кризиса, который считается худшим со времен Великого спада 1929–1933. Данная причина может быть правдой, отчасти потому, что норма выплат, зарегистрированных в этот период достаточно низка, только 35%, что составляет половину ставки в период до ВТО. Тем не менее, фактическое выделение средств в этот период сравнительно очень велико для экономики во Вьетнаме за столь короткий период времени. По оценкам Государственного банка Вьетнама, капитал портфельных инвестиций в этот период достиг \$ 6250 млн. долларов США. В дополнение к потокам капитала, другие линии, такие как денежные переводы и официальная помощь, за этот период также увеличились. Когда поток капитала направляется в страну, актуализируются многочисленные проблемы по стабилизации политики и управлению макроэкономикой. Во Вьетнаме механизм обменного курса поддерживается почти постоянным состоянием банка. В контексте свободного потока капитала, это сделает денежно-кредитную политику неэффективной. Это вызов ситуации «невозможной троицы», с которым политики во Вьетнаме фактически столкнулись в этот период. Показанный на рисунке 2, высокий уровень инфляции вспыхнул, когда Государственный банк Вьетнама не смог предотвратить появление огромного количества денежной массы, агентство было вынуждено купить большое количество валютных резервов чтобы предотвратить удорожание валюты [3].

К счастью, многие иностранные инвестиционные проекты продолжают быстро расти, в то время как экономика Вьетнама в упадке, а слабость отечественной экономики начала появляться. Это показывает, что иностранные инвесторы не обращают особого внимания

на слабости отечественной экономики Вьетнама. Это утверждение может быть спорным из-за проблем экономики, безусловно, влияют на инвестиционную среду и конкурентоспособность предприятий (особенно зарубежных предприятий), в целом. Однако, как показали многочисленные исследования, до сих пор это может быть верно в контексте Вьетнама, как институциональные недостатки, которые привели к отсутствию мотивации для многих зарубежных предприятий, чтобы выровнять деятельность их производство в отечественной системе [6]. Другими словами, коммерческая деятельность иностранных фирм в стране ограничена благодаря установленным правилам и политике Вьетнама, в которых выявлено много недостатков. Эта реальность ставит новые задачи для правительства Вьетнама по признанию роли ПИИ во Вьетнаме, а также требуют институциональной реформы в целях не только привлечения ПИИ, чтобы быть более совместимым с целями экономического развития, что создает новый импульс для устойчивого экономического роста в будущем.

Подытоживая результаты привлечения иностранных инвестиций в основной капитал во Вьетнаме в последние годы, следует отметить факт, чрезвычайно важный для экономического развития страны — среда бизнеса во Вьетнаме значительно улучшилась в последние годы. Тем не менее, в контексте сильной конкуренции в привлечении инвестиций между странами, Вьетнам должен продолжать усиливать механизм инновационной политики, создавая привлекательную бизнес-среду.

Мировой финансовый кризис оказал негативное влияние, в результате чего иностранные инвестиционные потоки во Вьетнам значительно снизились. Кроме того, необходимо упомянуть, что ограничения не фиксированы, как: не подходит для планирования развития и экономического сектора, низкий уровень инвестиций в сельскохозяйственном секторе и сельских районах; большинство предприятий, работающих в области производства и переработки, с низкой добавленной стоимостью; отсутствие связей между ПИИ, а также с частным сектором в стране, что ограничивает для местных предприятий возможности использования технологических преимуществ и повышения производительности труда; Для привлечения инвестиций из-за рубежа во Вьетнаме не был оценен их потенциал, крупнейшими инвесторами являются крупные финансовые корпорации. Инвестиции иностранного частного капитала во Вьетнаме по-прежнему составляют очень малую долю в общем объеме иностранных инвестиций. В этом контексте, Вьетнам должен совершить необходимые изменения механизмов и политики по привлечению ресурсов от иностранных инвесторов. Эту политику можно разделить на три категории: (I) политика по привлечению потоков иностранных инвестиций; (II) политика, направленная на повышение качества и эффективности проектов ПИИ; (III) Политика поощрения отношений, связи транснациональных компаний (ТНК) с местными фирмами, и между иностранными инвестициями.

Литература:

1. Прямые иностранные инвестиции во Вьетнаме: теория и практика: учеб. пособие / под ред. Фунг С. Н. Издательство Национальный университет Ханой, 2013.
2. Дао Куанг Тху, «Прямые иностранные инвестиции во Вьетнаме: 25 лет по привлечению и развитие» в сборнике конференции «25 лет прямых иностранных инвестиций во Вьетнаме», Министерство планирования и инвестиций Вьетнама, 2013 года. (на вьетнамском языке)
3. Хоанг Суан Хоа, инновационной политики привлечения иностранных инвестиций в контексте экономической реструктуризации, журнал финансовый 2014. — № 5. (на вьетнамском языке)
4. Фунг Суан Нья, Обзор роли прямых иностранных инвестиций в контексте Нового развития во Вьетнаме, 2008. VNH3.TB5.825. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn/c/document_library/get_file?uuid=1a6255d0-608c-4aae-b9c7-6fbc6ff68095&groupId=13025 (на вьетнамском языке)
5. Фьонг Нгок Тхак, привлечения прямых иностранных инвестиций во Вьетнаме: выжить и рекомендации. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.vysajp.org/news/thu-hut-/thu-hut-d u-t -tr c-ti p-n c-ngoai- -vi t-nam t-n-t i-va-ki n-ngh/> (на вьетнамском языке)
6. Do Thien Anh Tuan — Cao Hao Thi, Recognizing the role of fdi and the requirement of institutional reform in Vietnam, A case study of the Fulbright Economics Teaching Program (FETP) and the Vietnam Program at Harvard University A case study of the Fulbright Economics Teaching Program (FETP) and the Vietnam Program at Harvard University. 2015
7. Документы съезда Коммунистической партии Вьетнама ключевые слова VI — XI
8. Закон об иностранных инвестициях во Вьетнаме
9. Официальный сайт Общая статистическое бюро Вьетнама. <https://www.gso.gov.vn>

Перспективы совершенствования таможенного регулирования в Евразийском экономическом союзе

Увальжанова Лаура Альметовна, аспирант
Российский университет дружбы народов

Объектом исследования настоящей статьи являются процессы и инструментарий таможенного регулирования в Евразийском экономическом союзе. Выделены особенности Евразийского экономического союза как интеграционного объединения, проанализированы проблемы регулирования межнационального перемещения факторов производства. Выделены направления совершенствования нормативно-правовой базы, детерминирующей дальнейшие интеграционные процессы на территории бывшего Советского Союза.

Ключевые слова: евразийская интеграция, таможенный тариф, Всемирная торговая организация, Беларусь, Казахстан

Функционирование Таможенного союза на протяжении нескольких лет своего существования (2010–2014 гг.) в составе Российской Федерации, Республики Казахстан, Республики Беларусь сформировало условие для перехода на более высокую ступень экономического интеграционного сотрудничества, что вылилось в создание в 2014 году. В 2015 году к участникам присоединилась Армения. В качестве правовой основы функционирования ЕЭС выступает Договор об ЕЭС, который включает более 30 Приложений к нему, то есть была проведена значительная и трудоемкая работа по формированию нормативно-правовой базы развития ЕЭС, его институциональных организаций [7].

Евразийский экономический союз (далее — ЕАЭС) представляет собой наиболее интегрированную часть пространства Содружества независимых государств, которая характеризуется всеми возможными атрибутами экономического объединения [2]:

- наличие общих таможенных границ;
- единый таможенный тариф;
- наличие наднациональных институтов.

В тоже время, можно отметить существование специфических характеристик ЕЭС (таблица 1).

Наиболее дискуссионным в данной связи представляется вопрос наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности стран — членов интеграционной среды которых инструментов которых можно выделить [3]:

- таможенно-тарифное регулирование;
- нетарифное регулирование (лицензирование, количественные ограничения импорта и экспорта продукции, запреты различного вида и др.);
- меры торговой защиты (компенсационные, антидемпинговые, специальные защитные); которые регулируют доступ на рынок ЕЭС компаний третьих стран;
- упрощение и совершенствование процедур торговли

Таблица 1

Особенности Евразийского экономического союза как интеграционного объединения

Специфические характеристики	Описание
Асимметричный характер интеграционной группировки	Четко установленное доминирующее положение России по социально-экономическим показателям: ВВП, объемам внешнеторговой деятельности, численности населения, удельного веса в обороте с государствами-партнерами
Количество участников интеграционной группировки	На данный момент количество членов ЕЭС ограничено числом членами Всемирной торговой организации (далее — ВТО) являются только Российская Федерация и Казахстан
Членство в ВТО	Россия вошла в ВТО в 2011 году, Казахстан — в конце 2015 года
Предпосылки формирования интеграционной группировки	Внутренние социально-экономические факторы были усилены возрастающими внешними глобальными политическими, экономическими, финансовыми, социальными рисками
Направление движения формирования интеграционной группировки	Формирование ЕЭС производится сверху вниз в соответствии с политическими посылками органов государственной власти
Факторы объединения государств в рамках ЕЭС	Единство исторического развития, общие традиции, наличие на всей территории русскоговорящего населения
Количественные характеристики	Численность населения членов ЕЭС интегрируемых государств 172,8 млн. человек. Распределение населения по странам представлено на рисунке 1.

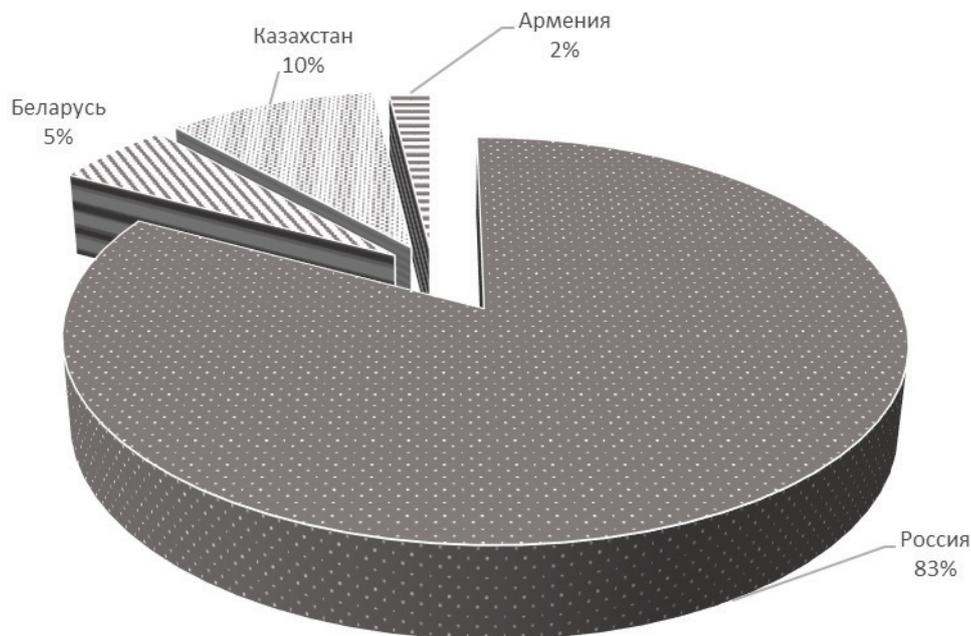


Рис. 1. Распределение населения по странам – членам ЕАЭС [4]

Перечень методов и инструментов внешнеэкономической деятельности обширен, однако на данный момент можно отметить некоторые проблемы, неурегулированные существующими механизмами [5,6]:

- не предусмотрен в нормативной базе вопрос «разрыва» единой таможенной территории ЕЭС в результате присоединения стран (Армения), которые не имеют общих границ с другими членами ЕЭС;

- несогласованность действий национальных органов власти членов ЕЭС по проблемам введения нашей страной ограничительных мер таможенного регулирования в отношении зарубежных государств, которые применяют в отношении России экономических санкций, связанных с усилением геополитической напряженности;

- сложность реализации безбумажного документооборота в процессе совершения широкого спектра внешнеэкономических операций, базирующейся на изменениях нормативной базы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности по поводу модернизации механизма таможенного регулирования;

- недостижение уровня предсказуемости и прозрачности операций внешнеэкономической деятельности;

- наличие на территории стран ЕЭС принципа «резидентства», представляющий собой серьезный барьер, ограничивающий процессы экономической интеграции;

- отсутствие полной согласованности по вопросам механизмов и инструментов таможенного регулирования ВЭД в современных условиях;

- наличие проблем, которые возникают в результате того, что не все члены ЕЭС являются членами ВТО, связанных с тем, что средневзвешенный уровень тарифной защиты согласно договоренности с ВТО уменьшается с 10,7% до 7,5–8%, что наиболее чувствительно для Российской Федерации и Казахстана, поскольку при формировании ЕЭС в Белоруссии и Ар-

мении тарифы ниже, причем для достижения необходимого соответствия внутри интеграционной группировки эти страны повысили средний уровень тарифов.

Помимо этого, немаловажной проблемой при дальнейшей интеграции и функционирования членов ЕЭС может стать его расширение. Для достижения оптимальной и эффективной емкости внутреннего рынка, рост числа государств-участников является достаточно перспективным. Однако, успех Таможенного союза был обусловлен именно ограничением числа участников интеграционного проекта на Евразийском пространстве, заинтересованных во взаимодействии государств, обладающих примерно равными интеграционными потенциалами их экономик. В рамках ЕЭС не завершено формирование нормативно-институциональной базы, не отработаны многие проблемы взаимной торговли, производственной кооперации и специализации. Поэтому расширение ЕЭС в краткосрочной перспективе создает серьезные риски дезинтеграции. Многоуровневая, разноскоростная модель интеграции позволяет заинтересованным государствам в сотрудничестве сначала «экономически дозреть», а потом стать членом ЕЭС.

Таким образом, усиление интеграционного процесса в рамках формирования единого экономического пространства с участием таких государств, как Российская Федерация, Беларусь, Казахстан имеет довольно высокую экономическую эффективность и для каждого государства — члена союза в отдельности, и для всех интегрируемых государств в целом [1]. При этом наличие пробелов антимонопольного государственного регулирования, сопровождающих нормативно-правовое обеспечение, снижает возможность эффективного регулирования экономической концентрации и реорганизации производства. Эффект от подобного рода интеграции достигается в первую очередь за счет расши-

рения торговых взаимосвязей и создания общего рынка товарообмена продукцией отраслей промышленности и сельского хозяйства, что из-за высокой конкуренции невозможно сделать на международных рынках (машиностроительная продукция, бытовая техника и т.д.);

Для решения указанных проблем представляется целесообразным взять курс на наиболее глубокий уровень интеграции, который предполагает вместе с осущест-

влением совместной торговой деятельностью, формирование общей системы реализации совместных целей экономической политики, которая в состоянии обеспечить результативное использование производственного и финансового потенциалов развития объединяющихся стран, что представляется наиболее важным, повысить статус нашего государства на политической арене, усилить геополитическую позицию Российской Федерации

Литература:

1. Зуев Владимир Николаевич Методология классификации и оценки форм региональной интеграции // Евразийская Экономическая Интеграция. 2014. № 3 (24) С.25–43.
2. Кадочников, П. А., Пташкина М. Г. О необходимости изменений в системе тарифных преференций ЕАЭС / Кадочников П. А., Пташкина М. Г. // Российский экономический журнал. — 2015. — № 6. — с. 3–9.
3. Новиков, М. Б. Анализ проблем функционирования единого экономического пространства Евразийского экономического союза и разработка мер по их решению // Наука и современность. 2015. № 37–2 С.130–138.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Урусова, Э. А., Межак А. К., Шумилова Т. Э. Таможенный союз и создание Единого экономического пространства // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49) С.281–296.
6. Хапилин, С. А. Обеспечение конвергенции таможенной политики государств-членов Таможенного союза в условиях перехода к Евразийскому экономическому союзу // Бизнес в законе. 2014. № 6 С.180–184.
7. Шохин, С. О. Проблема научного осмысления таможенных правоотношений / С. О. Шохин // Таможенное дело. — 2014. — № 3. — с. 34–36.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Определяющие факторы взаимодействия частного сектора экономики и рынка ссудных капиталов

Гончарук Егор Александрович, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В рамках статьи отражены основные факторы, влияющие на функционирование отечественного рынка ссудных капиталов. Проведен анализа взаимодействия отечественного и мирового рынков капитала, а также проведено их сравнение. Выделены факторы, которые существенно ухудшает конкурентные позиции российского частного сектора.

Ключевые слова: рынок ссудных капиталов, рынок кредитов, рынок облигаций, частный сектор экономики, привлечение финансовых ресурсов

In the article reflects the main factors affecting the operation of the domestic market of loan capital. The analysis of the interaction between domestic and global capital markets, as well as their comparison. The factors that materially impairs the competitive position of the Russian private sector.

Keywords: loan market, credit market, bond market, the private sector, attracting financial resources.

Доступ к финансовым ресурсам для российского частного сектора экономики на отечественном финансовом рынке характеризуется как сложный, малодоступный процесс. В свою очередь, значение мирового рынка ссудных капиталов, который включает в себя рынок кредитов и рынок ценных бумаг, для российского частного сектора определяется следующими основными факторами.

Во-первых, формирование в России системы рыночных отношений позволило рассматривать мировой рынок ссудного капитала как значимый источник финансовых ресурсов для отечественного частного сектора.

Во-вторых, российский частный сектор экономики привлекателен для иностранных инвесторов, особенно для портфельных, что связано с высокой доходностью инвестиций при среднем уровне надежности российской экономики (инвестиционный рейтинг Moody's «Ba1», S&P «BB+», Fitch «BBB»).

В-третьих, либеральность российского законодательства в течение длительного времени позволила сформировать совокупность устойчивых финансовых отношений, связанных с переливом российского капитала в различные сектора рынка мирового капитала.

В-четвертых, вступление России в ВТО на общих основаниях определило необходимость формирования финансовой модели поведения российского частного сектора на мировом рынке ссудного капитала, соответствующего общим принципам глобального финансового пространства.

При этом взаимодействие российского частного сектора и мирового рынка ссудного капитала следует характеризовать:

- 1) как непрерывный процесс;
- 2) в силу открытости российской экономики в мировое финансово-экономическое пространство как взаимное;
- 3) как многоканальный процесс, когда в рамках этого взаимодействия используются различные финансовые инструменты и соответственно различные сегменты мирового рынка капитала: рынок ссудных капиталов (рынок ценных бумаг и рынок кредитов), страховой рынок, рынок производных финансовых инструментов.

По нашему мнению, это рассмотрение следует начинать с анализа корпоративного рынка ценных бумаг, поскольку, в силу высокого уровня развития этого сегмента финансового рынка он в меньшей степени подвержен влиянию тенденций на отдельно взятого рынка, региональной экономики, а также экономических санкций против отдельных государств и компаний и соответственно имеет наднациональное значение, что определяет и объемы финансовых ресурсов, обращающихся в этом сегменте финансового рынка. Корпоративный рынок ценных бумаг, имея длительную историю своего развития, на современном этапе характеризуется как преимущественно организованный, что позволяет в целом обеспечить относительное единообразие принципов функционирования, требований к эмитентам, поведения участников рынка ценных бумаг.

На данный момент во всем мире функционирует более 200 фондовых бирж, которые имеют свои особенности и правила проведения торгов, отличительные финансовые инструменты и т.д. В рамках диссертационного исследования выделим ряд наиболее крупных площадок,

которые ввиду значительной ликвидности финансовых инструментов, прошедших листинг, а также количества участников торгов являются международными рынками капитала. Наиболее крупные биржи представлены в табл. 1

Таблица 1

Характеристика основных фондовых бирж как сегмента международного рынка капитала [5]

Название	Год основания	Годовой объем сделок (за 2013 г.), трлн. долл США	Количество компаний, прошедших Листинг**	Специализация
NYSE Euronext	1792	13,6	1867	Акции, деривативы
NASDAQ	1971	2,8	3321	Акции высокотехнологичных компаний
CME Group	1882	2,1	0	Товарные рынки: нефтяные фьючерсы
Токийская фондовая биржа	1878	4,2	2412	Акции
Лондонская фондовая биржа	1801	1,7	2404	Акции, деривативы
Шанхайская фондовая биржа	1992	3,7	997	Акции
Московская биржа*	1992	173	247	Акции

* не является международным рынком капитала.
 ** на 01.01.2014.

Анализ данных табл. 1 позволил сделать следующие выводы.

Во-первых, основным порогом ликвидности для определения площадки как мирового рынка ссудного капитала является объем сделок на уровне не менее 1,5 трлн. долл., что свидетельствует о том, что Московская биржа фактически является национальной площадкой рынка ссудного капитала.

Во-вторых, пороговым значением для отнесения биржевой площадки к МРК является 850 компаний-эмитентов, чьи ценные бумаги допущены к обращению. По этому показателю Московская биржа также не может быть отнесена к институту МРК.

В-третьих, 20–30 лет является достаточным сроком для трансформации локальной биржи в международную, что прослеживается на примерах Шанхайской фондовой биржи и NASDAQ.

В-четвертых, несмотря на то, что на текущий момент сохраняется специализация рынков капитала и соответственно бирж — на фондовые и/или товарные биржи, основными инструментами на товарных биржах являются фьючерсные контракты, что в итоге означает, что товарные биржи по существу также являются институтами рынка ссудных капиталов.

В-пятых, наблюдается существенное отставание показателей деятельности Московской биржи от ведущих фондовых бирж, несмотря на то, что ММВБ создана в 1992 году и, следовательно, функционирует более 23 лет. Это, по нашему мнению, связано с неэффективностью государственного регулирования финансовых потоков. Основанием для такого вывода являются данные

об объемах вывоза капитала из Российской Федерации. Так, по данным Центрального банка Российской Федерации, за период 2005–2015 гг. было выведено порядка 440,6 млрд. долл. (табл. 2).

Анализ данных табл. 2 позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, начиная с 2008 г., прослеживается тенденция вывоза капитала российским частным сектором за рубеж. При этом максимальные значения составили в 2008 году и в 2014 году, что связано в первом случае с началом мирового финансового кризиса, а в 2014 году с санкциями против России. В целом, по оценке экспертов вывоз капиталов в таком размере свидетельствует о низкой инвестиционной привлекательности отечественной экономики.

Во-вторых, отток капитала, накопленный итогом с 2008 г., составляет 32,99% годового ВВП, что превысило в 1,5 раза инвестиции в основной капитал и, следовательно, оказывает негативное влияние на развитие отечественной экономики.

Анализ портфельных инвестиций в экономику России за 2006–2014 гг. (табл. 3) указывает на рост участия международных инвесторов в национальной российской экономике.

Анализ данных табл. 2 позволяет выявить тенденции, характеризующие степень участия иностранного капитала в формировании российских финансовых потоков. Так, отрицательный показатель в столбце слияния и поглощения в 2009–2013 гг. подразумевает разделение бизнеса с дальнейшей продажей доли российскому резиденту. В свою очередь прослеживается

Вывоз российского капитала за рубеж

Год	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала частным сектором, млрд. долл.	ВВП РФ, млрд. долл. в текущих ценах	Консолидированный бюджет РФ (доходы), млрд. долл. в текущих ценах	Доля притока (-) / оттока (+) капитала в ВВП, %
2005	0,3	763,3	Н.д	0,04%
2006	-43,7	992,2	391,7	-4,40%
2007	-87,8	1301,3	523,2	-6,75%
2008	133,6	1659,7	650,1	8,05%
2009	57,5	1221,5	428,1	4,71%
2010	30,8	1524,3	527,7	2,02%
2011	81,4	1904,3	709,6	4,27%
2012	53,9	2000,5	754,0	2,69%
2013	61,6	2074,9	766,2	2,97%
2014	153	1849,4	693,2	8,27%

[Составлено автором: cbr.ru, gks.ru]

Таблица 3

Виды иностранных инвестиций в Россию: покупка/продажа новых акций (долей, паев), слияния и поглощения (по данным платежного баланса) в 2006–2013 гг., млн. долл. [4]

Всего (банки и прочие секторы)					
	Всего	Покупка/продажа новых акций	Реинвестирование доходов	Слияния и поглощения	Долговые инструменты
2006	37 595	13 892	14 716	994	7 993
в% к итогу	100%	37%	39%	3%	21%
2007	55 873	21 163	22 266	6 231	6 213
в% к итогу	100%	38%	40%	11%	11%
2008	74 783	25 814	33 449	9 579	5 941
в% к итогу	101%	35%	45%	13%	8%
2009	36 582	15 468	15 434	-7 742	13 422
в% к итогу	100%	42%	42%	-21%	37%
2010	43 168	15 063	18 644	-5 023	14 484
в% к итогу	100%	35%	43%	-12%	34%
2011	55 083	15 634	21 273	-3 750	21 926
в% к итогу	100%	28%	39%	-7%	40%
2012	50 589	5 146	23 538	-5 173	27 078
в% к итогу	101%	10%	47%	-10%	54%
2013	70 654	11 946	22 549	-703	36 862
в% к итогу	100%	17%	32%	-1%	52%
2014	22 891	10 908	21 132	-8 081	-1068
в% к итогу	100%	48%	92%	-35%	-5%

наглядная динамика притока прямых инвестиций (иностранных пассивов) в экономику России как путем инвестиций в собственный капитал (покупка/продажа новых акций, реинвестирование доходов), так и путем предоставления займов, кредитов (долговые инструменты), что указывает на процесс интеграции российской экономики в мировую экономику.

Кроме того, в течение 2005–2014 гг. прослеживается положительная динамика величины спроса российских компаний на иностранные долговые инструменты. Наиболее показательным является сравнение 2008 г. и 2013 г., когда объемы прямых инвестиций в экономику

России были сопоставимы и составляли 74,8 млрд. долл. и 70,6 млрд. долл. соответственно, при этом доля привлекаемых долговых инструментов составляла 8% и 52%.

В итоге на основе представленных данных мы можем констатировать, что привлечение финансовых ресурсов (преимущественно посредством использования долговых инструментов) играет всю большую роль в финансовом менеджменте российского частного сектора экономики.

Однако, в свою очередь, в последнее время можно выделить тенденцию оттока иностранного капитала. Инвестиционный поток в Россию представлен совокупностью

отдельных потоков в инвестиционные проекты в России, количество которых в целом не велико. При этом ограничивающими факторами для иностранных инвестиций являются: геополитический фактор, различия в правовых системах, замедление экономического роста отечественной экономики, сырьевая направленность экономики.

Таким образом, проведенный анализ особенностей и тенденций взаимодействия частного сектора российской экономики и мирового рынка ссудных капиталов позволил сделать следующие выводы.

Мировой рынок ссудного капитала для российского частного сектора экономики: является значимым источником финансовых ресурсов; заинтересован в инвестировании в российский частный сектор; позволил отечественным организациям накопить опыт финансовых отношений с иностранными партнерами, в том числе с учетом условий ВТО.

Взаимодействие российского частного сектора и мирового рынка ссудного капитала характеризуется как

непрерывный, взаимный и многоканальный процесс. При этом российский частный сектор увеличивает свое присутствие на МРСК, о чем свидетельствуют высокие темпы прироста внешнего корпоративного долга.

Поскольку основные параметры МРСК существенно лучше параметров российского рынка ссудных капиталов, вследствие чего увеличивается вывоз капитала, что существенно ухудшает конкурентные позиции российского частного сектора и макроэкономическую ситуацию в стране.

Абсолютные и относительные показатели развития российского РСК существенно ниже аналогичных показателей не только по развитым, но и по развивающимся странам, что определяет необходимость как существенной корректировки денежно-кредитной и финансовой политики на макроуровне, так и формирования корпоративного финансового менеджмента, обладающего компетенциями взаимодействия с современным рынком ссудного капитала.

Литература:

1. Белоглазова, Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело: Учебник для ВУЗов. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: «Финансы и статистика», 2011. — 590 с.
2. Вайн, С. оптимизация ресурсов современного банка / М.: Альпина Паблишер, 2013. — 194 с.
3. Добрынин, А. И. Журавлева Г. П. Мировой экономический кризис и трансформация рыночной модели хозяйства // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. с. 5—15
4. http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/direct_investment/fdi.xlsx
5. <http://english.sse.com.cn/>, <http://business.nasdaq.com/>, <http://www1.nyse.com/> (дата обращения 01.10.2015)

Современные банковские карты

Дуздибаева Асылзат Сандибековна
Оренбургский государственный университет

На сегодняшний день одним из важных и необходимых элементов в жизни современного человека стала банковская карта.

Банковская (пластиковая) карта — средство для составления расчетных и иных документов, подлежащих оплате за счет клиента, т.е. физического или юридического лица, заключившего с кредитной организацией, выпустившей данную пластиковую карту, договор, предусматривающий осуществление операций с ее использованием [1].

Благодаря своим преимуществам и обширным возможностям это средство безналичного расчета получило широкое распространение.

Число владельцев банковских карт с каждым годом растет быстрыми темпами. Количество банковских карт в мире и обороты по ним также увеличиваются быстрыми темпами. Лидером по количеству используемых банковских карт является США. Количество карт и их обороты в США превышает количество карт и оборотов в России в 5 раз. На сегодняшний день на российском рынке существует около 10 платежных систем, обслуживаемых

30 видами банковских карт. Наиболее распространенными платежными картами в мире являются карты платежной системы VISA — около 28,6%, 20% — MasterCard и чуть более 8% — American Express.

Развитие российского рынка банковских карт имеет устойчивую тенденцию к увеличению. За период с 2011 до 2015 гг. российский рынок банковских карт вырос: в 2011 году число эмитированных банковских карт составляло 137 834 тыс. штук. В 2012 году количество выпуска банковских платежных карт выросло на 25 064 тыс. штук и достигло 162 898 тыс. штук. К 2015 году количество выпущенных карт достигло 227 666 тыс. штук.

Структура эмитированных банковских карт состоит из расчетных (дебетовых) карт, предоплаченных и кредитных карт. Согласно Положению ЦБР от 24 декабря 2004 г. N 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» (с изменениями от 23 сентября 2010 г.), кредитная организация вправе осуществлять эмиссию банковских карт следующих видов: расчетных (дебетовых) карт, кредитных карт и предоплаченных карт [2].

Наибольшую долю в общем количестве эмитированных банковских карт занимают расчетные карты.

Исследуем структуру эмитированных банковских карт за последние пять лет [составлено автором].

	Годы					Изменение, +/-			
	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	12 к 11	13 к 12	14 к 13	15 к 14
Расчетные карты	127 787	147 872	169 013	188 275	195 904	20 085	21 141	19 262	7 629
В том числе расчетные карты с "овердрафтом"	22 452	25 833	31 788	39 463	39 726	3 381	5 955	7 675	263
Кредитные карты	10 047	15 026	22 483	29 189	31 761	4 979	7 457	6 706	2 572
Всего банковских карт	137 834	162 898	191 496	217 463	227 666	25 064	28 598	25 967	10 203

Рис. 1. Структура эмитированных банковских карт за 5 лет

Как уже говорилось ранее, число банковских карт с каждым годом растет. Количество расчетных карт все еще преобладает в общем количестве выпущенных карт. Это объясняется наличием и успешным претво-

рением в жизнь зарплатных и стипендиальных программ.

Для наглядности составим диаграмму структуры и динамики банковских карт России по видам карт.

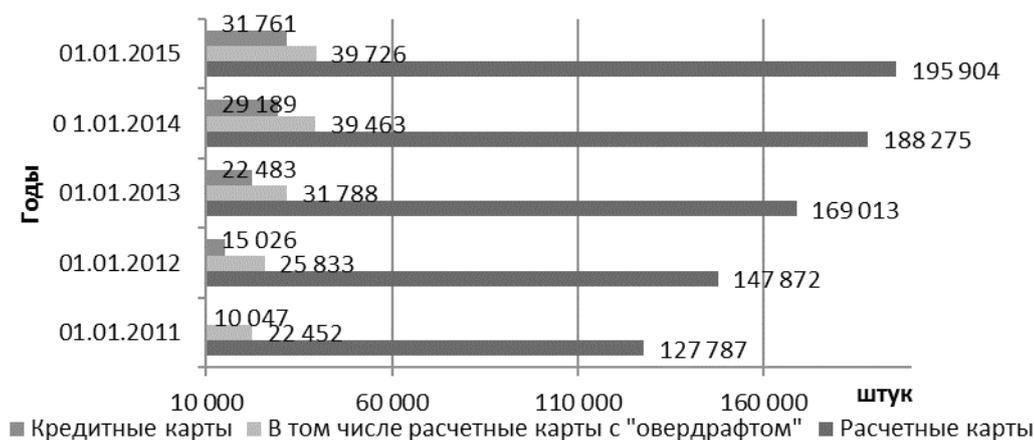


Рис. 2. Структура банковских карт и их динамика по видам карт

Наиболее распространенные банковские карты — это зарплатные карты, с помощью которых граждане получают заработную плату, пенсию, стипендию. Такой картой пользуются около 90% россиян (согласно статистическим данным Сбербанка России). Следует отметить, что с каждым годом доля выпущенных расчетных карт сокращается. Так, например, если в 2011 году доля расчетных карт в общем количестве эмитированных карт составила

92,7%, а доля кредитных карт — 7,3%, то в 2012 году доля расчетных карт снизилась до 90,8%. В 2013 году доля расчетных карт составила 88,2%, в 2014 году снизилась до 86,7%. К 2015 году доля расчетных карт составила 86%, а доля кредитных карт — около 14%.

Рост количества операций, совершенных с использованием банковской карты, можно наблюдать по таблице:

Таблица 1

Операции, совершенные с использованием банковской карты [составлено автором]

Год		Операции по снятию наличных денежных средств	Операции по оплате товаров и услуг	Всего операций
2008 год	количество, млн. ед.	1 587,6	486,4	2 073
2009 год	количество, млн. ед.	1 761,4	675,3	2 436,6
2010 год	количество, млн. ед.	2 067,2	997,9	3 065,2
2011 год	количество, млн. ед.	2 445,6	1 595,7	4 041,3

2012 год	количество, млн. ед.	2 843,5	2 758,0	5 601,5
2013 год	количество, млн. ед.	3 167,9	4 157,0	7 324,9
2014 год	количество, млн. ед.	3 289,6	6 131,0	9 420,7

Из представленной таблицы мы видим, что число операций, совершаемых с банковской карты, за 2014 год составил 9 420,7 млн.ед., что на 652,9 млн.ед. больше, чем в 2008 году. Количество операций по снятию наличных денежных средств и операций по оплате товаров и услуг

каждый год растет. Наименьшее количество операций по оплате товаров и услуг банковской картой было совершено в 2008 году (486,4 млн. ед.). Использование банковской карты в качестве инструмента платежа в то время было все еще не популярным.

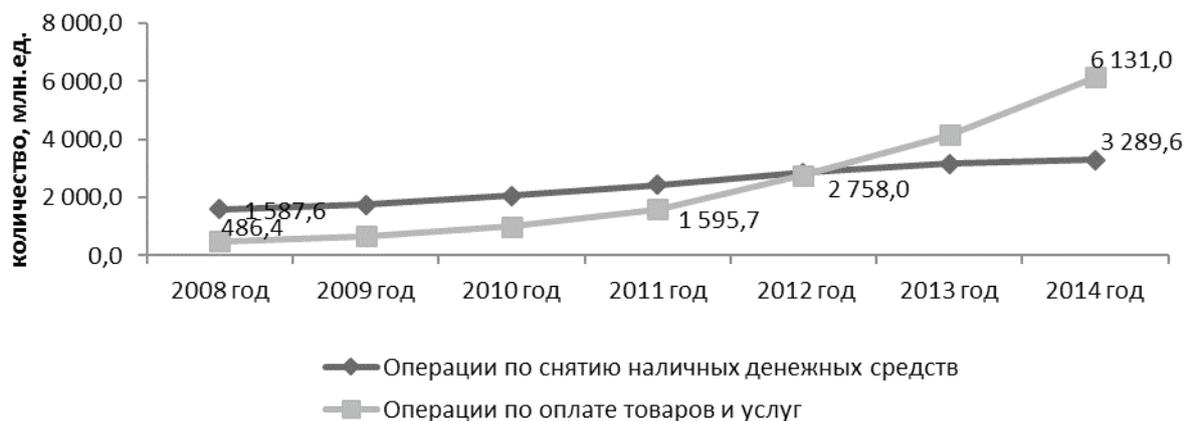


Рис. 3. Динамика операций по снятию наличных денежных средств и операций по оплате товаров и услуг (составлено автором)

Из рисунка 3 видно, что постепенно ранее доминирующие операции по снятию наличных денежных средств уступают место операциям по оплате товаров и услуг, что с положительной стороны характеризует деятельность российского рынка банковских карт. Мы видим,

что количество безналичных операций, в общем числе операций, совершенных с помощью платежных карт увеличилось. Однако, рассмотрим каков объем этих операций и посчитаем долю безналичных платежей в общем объеме операций.

Таблица 2

Объем операций, совершенных с помощью банковской карты

Год		Операции по снятию наличных денежных средств	Операции по оплате товаров и услуг	Всего	Доля объема операций по снятию наличных денежных средств	Доля объема операций по оплате товаров и услуг
2008 год	объем, млрд. руб.	8 118,4	649,4	8 767,8	92,59	7,41
2009 год	объем, млрд. руб.	8 720,1	751,3	9 471,3	92,07	7,93
2010 год	объем, млрд. руб.	10 953,1	1 141,0	12 094,1	90,57	9,43
2011 год	объем, млрд. руб.	14 041,4	2 017,0	16 058,4	87,44	12,56
2012 год	объем, млрд. руб.	18 017,8	3 266,0	21 283,8	84,66	15,34
2013 год	объем, млрд. руб.	21 362,7	4 560,1	25 922,8	82,41	17,59
2014 год	объем, млрд. руб.	23 892,0	6 386,1	30 278,1	78,91	21,09

Как видно из таблицы, доля операций по снятию наличных денежных средств в общем объеме совершенных с помощью банковской карты операций высока, что является не очень хорошим показателем. Так как избыток наличных денежных средств в обращении приводит к высокому уровню инфляции. В то время как безналичные платежи позволяют совершать операции в более быстром темпе и прозрачно.

Мы выяснили, что, несмотря на сокращение количества операций по снятию наличных денежных средств, доля таких операций в общем объеме операций, совершаемых банковской картой, намного больше, чем объемы безналичных операций. В то время, как одним из главных преимуществ использования банковской карты является снижение наличных денежных средств в обращении, что ведет к уменьшению инфляции. По-

этому необходимо совершенствовать не только рынок банковских карт и их инфраструктуру, но и заниматься распространением банковских карт среди населения.

Для получения в будущем более развитого рынка банковских карт, необходимо:

— развить нормативно-правовую базу, регулирующую специфику, нюансы обращения банковских карт;

— развитие и совершенствования программ поощрения клиентов, доступность таких программ населению с низким уровнем дохода;

— увеличение числа и развитие инфраструктуры;

— совершенствование программ защиты владельцев банковских карт от махинаций мошенников.

Литература:

1. Людвик, С.А., Пивень, Е.В. Банковское дело: учебное пособие [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://finance-credit.news/bank-delo/511-raschetyi-ispolzovaniem-plastikovyih-52281.html>
2. «Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» (утв. Банком России 24.12.2004 N 266-П) (ред. от 14.01.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2005 N 6431)
3. Центральный банк — Банк России. [Электронный ресурс]: официальный сайт — Режим доступа: www.cbr.ru
4. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-1: официальный текст с изменениями от 30.12.2010. — Режим доступа: www.garant.ru. — БД «Гарант».
5. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт: Положение ЦБ РФ 24.12.2004 № 266-П: официальный текст на 23.09.2010. — Режим доступа: www.garant.ru. — БД «Гарант».

Кредитование малого и среднего бизнеса в Республике Кении

Нджороге Парменас Кимани, магистрант
Южный федеральный университет

В этой статье пойдет речь о малых и средних предприятиях Кении, занимающие средства в виде микрозаймов. В статье подчеркивается их роль в стимулировании экономического развития и рассмотрены препятствия, с которыми сталкиваются малый и средний бизнес при получении средств; рассмотрено микрофинансирование как инструмент финансирования, доступный для малых и средних предприятий. Данная статья также содержит некоторые рекомендации, которые помогут облегчить получение финансирования малыми и средними предприятиями.

Ключевые слова: микрофинансирование, субъекты микрофинансирования, малых и средних предприятий (МСП), микрофинансовые организации.

Методология

Представленная статья основана на обзорах существующих журналов, книг и статей в сфере финансирования малого и среднего бизнеса.

Роль МСП в управлении экономическим развитием

Определение малого и среднего предпринимательства (МСП) отличается в разных странах. Согласно терминологии Международной Финансовой Корпорации (МФК), малый бизнес — это предприятия с капиталом от \$10000 до \$100000, средний бизнес обладает капиталом от \$100 тыс. до \$1 млн. (ЮНЕП, 2007).

В Кении существует множество определений для малого и среднего бизнеса, которые еще предстоит законодательно оформить. Например, согласно опросу, проведенному в 1999 году, малый бизнес определялся как предприятие, состоящее из 6–10 сотрудников, в то

время как средний бизнес предполагает наличие 11–100 сотрудников (Правительство Кении, 1999 г.).

МСП играет важную роль в развитии стран. Малый и средний бизнес создает рабочие места, отчисляет налоги государству, продвигает предпринимательство и инновации. МСП также помогает усовершенствовать распределение доходов, снизить уровень бедности и увеличить объемы экспорта.

Согласно опросу (Правительство Кении, 1999 г.), данный сектор предпринимательства трудоустроил 2.4 млн. человек. Эта цифра возросла до 5.1 млн. человек в 2002 году, а в 2003 году сообщалось уже о 675 000 вакансий. В 2002 году 74.2% трудоспособного населения страны было задействовано в малом бизнесе. Благодаря созданию рабочих мест, МСП способствует повышению уровня жизни и снижению количества социальных проблем.

Невозможно получить достоверное число существующих предприятий малого и среднего бизнеса на кенийском рынке, так как оно слишком быстро меняется.

Препятствия, с которыми сталкиваются МСП при получении финансовых ресурсов

Банки считают дорогостоящим отслеживать и оценивать небольшие займы, которые необходимы малым предприятиям. Кредитование больших предприятий и правительство сопряжено с гораздо меньшими рисками. Отсутствие в Кении государственных кредитных учреждений, таких как рейтинговые агентства, делает процесс кредитования очень дорогостоящим для банков и увеличивает риски при выдаче финансовых средств малым предприятиям.

Исполнение контрактов также затруднено юридическими проблемами, такими как длительные разбирательства в судах, коррупция, и это заставляет банки требовать залог для обеспечения кредита. Многие МСП не в состоянии внести этот залог в связи с ограниченными ресурсами (Всемирный Банк, 2004г). Некоторые банки также требуют от заемщиков иметь поручителей, а также предоставить банку выписки по банковским счетам за предыдущие финансовые периоды. Очевидно, что многие мелкие торговцы могут не соответствовать этим требованиям.

Недостаток финансовых средств будет в таком случае препятствовать росту и становлению бизнеса развивающихся стран, а также исследованиям и разработкам в этой сфере.

Шрайнер и Коломбет определяют микрофинансирование как «попытку улучшить доступ к малым депозитам и малым кредитам для бедных потребителей, заброшенных банками». Помимо кредитования малоимущих, микрофинансовые организации (МФО) предоставляют другие услуги, такие как сберегательные вклады и страхование.

В Кении существуют два вида МФО:

1 — МФО, которые регистрируются и регулируются Центральным банком. Они имеют право принимать вклады от населения и использовать эти средства для кредитования.

2 — Неформальные МФО, контролируемые Министерством финансов. Такие организации не могут ис-

пользовать вклады населения и могут предоставлять в кредит только собственные средства.

Продукты и услуги, которые отличают МФО от крупных финансовых организаций — это большая доля кредитов, вкладов и других финансовых услуг, предоставляемых владельцам с низким доходом и малоимущим потребителям.

Данные Центрального Банка Кении (ЦБК) показывают, что МФО в среднем предоставляют кредиты по ставке 22,6%, тогда как банки — по 16% годовых.

«Ставки организаций микрофинансирования в целом остаются выше, чем у коммерческих банков», — сообщает ЦБК. Кроме того, организации микрофинансирования предлагают более высокий процент для вкладчиков: 9,7% против 6,8% годовых у банков по срочным вкладам.

Высокие процентные ставки позволяют микрофинансовым организациям получать более высокие процентные спреды, чем у банков. Процентная маржа МФО составляла 12,8% по сравнению с 9,2% годовых у банков. МФО предлагали повышенные ставки по вкладам для привлечения средств, и это снижало результативность усилий по понижению кредитных ставок.

Для того чтобы МФО могли удовлетворять финансовые нужды МСП, должны быть оптимизированы некоторые элементы. Требования к данным организациям должны предусматривать стандартную структуру управления, функционирующую систему внутреннего аудита и управления рисками. Это снизит их риски и обеспечит финансовую устойчивость в долгосрочном периоде.

МФО могут также предлагать бесплатные консультационные услуги клиентам, направленные на оценку осуществимости проектов МСП. Это означает, что МСП, формирующие реальные бизнес-планы и планы по развитию, будут иметь конкурентные преимущества.

Можно сделать вывод, что важнейшая функция МФО в экономике развивающихся стран — предоставлять предпринимателям реальную возможность оперативно и на приемлемых условиях получать необходимые кредиты, что способствует формированию эффективного малого и среднего бизнеса как основы экономического роста и развития этих государств.

Литература:

1. «Национальные микро- и малые предприятия», базовое исследование; — Центральное бюро статистики, 1999 г.
2. «Инновационное финансирование для устойчивых малых и средних предприятий в Африке», международные семинары в Женеве, Швейцария, отчет о совещании; — Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде (UNEP), 2007 г.
3. «Производительность субсидированных микрофинансовых организаций» Шрейнер М., Нью-Йорк, 2003 г.
4. «Микрофинансовые организации», Центральный Банк Кении. — Режим доступа: <https://www.centralbank.go.ke/index.php/microfinance-institutions>

Изменения в сфере страхования после вступления России в ВТО

Сурхаева Саида Сурхаевна, магистрант
Дагестанский государственный технический университет

Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) вступил в силу 22 августа 2012 г. и Россия стала 156-м членом ВТО. Членство в ВТО включает Россию в процесс формирования правил мировой торговли и дает возможность стать инструментом защиты национальных интересов на мировых рынках.

Вступление РФ в ВТО углубляет процессы глобализации, охватывающие российский страховой рынок. Это проявляется, прежде всего, в дополнительном притоке иностранного капитала на российский страховой рынок и в появлении на российском страховом рынке новой формы коммерческого присутствия иностранного капитала — независимого отделения иностранного страховщика. [2, с.15]

Под глобализацией в сфере страхования понимается процесс стирания, сглаживания законодательных и экономических барьеров между национальными, региональными страховыми рынками, сопровождающийся образованием единого мирового страхового рынка.

Протекание процессов глобализации в сфере страхования происходит на фоне функционирования относительно обособленных региональных рынков, например таких, как страховой рынок США, Японии, европейский страховой рынок. В то же время процессы глобализации способствуют созданию общего мирового страхового рынка.

Мировой опыт свидетельствует о том, что страховые отношения более всего развиты в тех странах, где страховая посредническая деятельность получила наибольшее развитие. Анализируя современную структуру каналов продаж страховых услуг на отечественном страховом рынке, можно констатировать факт недостаточного развития деятельности страховых посредников. Доля услуг страховых брокеров в распространении страховых услуг составляет всего лишь 3,9%, в то время как в странах с развитым страховым рынком она в разы выше. [3, с.52]

Следовательно, вступление в ВТО скажется на сегменте страховых посредников, и конкуренция со стороны иностранцев будет более сильной, так как на рынке страховой посреднической деятельности в настоящее время нет достаточно сильных национальных компаний, кроме того, барьеры входа на этот рынок оцениваются как минимальные.

Россия взяла на себя обязательство обеспечить для иностранных банков, учрежденных в России, такой же уровень гарантий по вкладам, что и для всех иных банков, и одинаковые обязательства в отношении участия в возможном механизме страхования вкладов с целью гарантирования равных конкурентных возможностей. [1, с.23]

Либерализация законодательства в страховой сфере также будет осуществляться в течение переходного периода, позволяющего российскому страховому сообществу адаптироваться к меняющимся условиям конкуренции. Либеральная модель регулирования страховой деятельности предполагает:

- открытый доступ на национальный страховой рынок любых иностранных страховщиков и страхователей;
- недискриминационный характер отношения национальных страховщиков по отношению к иностранным страховщикам;
- свободу организации любых страховых компаний: национальных, с иностранным капиталом, иностранных;
- свободу предоставления и продвижения страховых и финансово-страховых услуг;
- возможность единой лицензии, действующей на территории либерального законодательства.

В настоящее время наблюдается замедление роста страхового рынка России, на фоне ухудшения макроэкономической ситуации в стране. По состоянию на конец второго полугодия 2014 г. темпы прироста страховых взносов составили около 8%, что ниже темпов роста за аналогичный период 2013 г. При этом суммарный объем взносов достиг 480,54 млрд. руб., что выше аналогичного показателя за 2-е полугодие 2013 г. на 43,54 млрд. руб.

Основные показатели страхового рынка России по состоянию на 1.01.2015

Показатель	Ш квартал 2013 г.	IV квартал 2013 г.	I квартал 2014 г.	II квартал 2014 г.	III квартал 2014 г.	IV квартал 2014 г.
<i>Страховые премии без ОМС</i>						
Всего, млрд. руб.	219,27	218,05	262,99	244,24	234,54	246
Рост,%	12,6	11,1	8,9	8,4	7,9	8,5
Отношение премии к ВВП,%	1,25	1,15	1,64	1,36	1,25	1,29
<i>Сборы по страхованию жизни</i>						
Всего, млрд. руб.	22,55	25,96	21,24	26,2	27,39	30,7
Рост,%	55,5	60,5	39,8	30,4	27,00	27,9
Доля премии в общих сборах,%	10,3	11,9	8,1	10,7	11,7	12,47

Сборы по ОСАГО						
Всего, млрд. руб.	34,35	36,92	29,17	38,20	38,24	45,31
Рост, %	9,4	10,3	9,6	7,0	8,5	11,9
Доля премии в общих сборах, %	15,7	16,9	11,1	1,56	16,3	18,4
Сборы по страхованию от несчастных случаев						
Всего, млрд. руб.	24,28	25,99	23,94	25,49	23,59	22,48
Рост, %	30,8	23,9	23,1	13,1	7,1	0,9
Доля премии в общих сборах, %	11,1	11,9	9,1	10,4	10,1	9,1

Источник: cbr.ru

Экономический спад негативно влияет на такие факторы развития страхового рынка как покупательная способность населения, объем кредитования и активность на рынке продаж автомобилей. В таких неблагоприятных ситуациях руководители сосредотачивают свое внимание на сохранении рентабельности страховых компаний, акцентируясь в основном на сокращении различных статей расходов.

Замедление темпов роста экономики, снижение объема инвестиционных ресурсов ведут к снижению темпов роста объема премий по имущественному страхованию, а уменьшение объемов кредитования приводит к аналогичной ситуации в секторе банковского страхования.

Но, несмотря на некоторое замедление темпов роста отечественного страхового рынка, он остаётся привлекательной и динамично развивающейся отраслью экономики, интересной для крупных западных инвесторов.

Через девять лет после присоединения России к ВТО будет разрешена; деятельность в России филиалов иностранных страховых компаний, но при следующих условиях:

- иностранные страховые компании должны иметь опыт оказания страховых услуг в сфере страхования жизни не менее 8 лет и в сфере иной, чем страхование, жизни не менее 5 лет;
- опыт управления прямыми филиалами иностранных страховых компаний на зарубежных рынках должен быть более 5 лет;
- совокупные активы страховых компаний-нерезидентов должны составлять более 5 млрд. долл. По состоянию на конец календарного года, который будет предшествовать дате подачи заявления на открытие филиала в России. [4]

А так же такие филиалы не смогут работать в сфере обязательного страхования (кроме ОСАГО) и страхования государственных закупок.

Открытие и деятельность таких филиалов в России будут обусловлены выполнением лицензионных требований, требований финансовой устойчивости, требования внесения гарантийного депозита.

Будет ограничиваться допуск иностранных страховщиков и иностранного капитала к определенным видам страхования. Отсутствие контроля над процессом участия иностранного капитала в стратегически важных видах страхования может привести к тому, что реализуя эти виды страхования, иностранный капитал возьмет

под контроль не только сами эти виды страхования, но и выполнение ими социальной функции страхования, а также те сферы деятельности, с которыми эти виды страхования связаны. [2, с.23]

Кроме того, обязательства предусматривают возможность применения требований к материнской компании, которая намерена открыть филиал на территории России (в частности, требований к размеру активов, опыту работы). Обязательства допускают возможность установления требований к капитализации филиалов иностранных страховых компаний.

Предполагается, что капитализация филиалов иностранных компаний будет учитываться при расчете доли иностранного участия в российской страховой системе, в случае, если эта доля достигнет 50%, открытие в России новых филиалов будет запрещено.

Необходимо отметить, что экспертами были разработаны следующие сценарии развития отечественного страхового рынка с приходом иностранных компаний:

1) если российские страховщики смогут повысить свою эффективность и стать более конкурентоспособными до прихода на российский рынок иностранных страховых компаний, то доля филиалов и дочерних компаний последних в совокупных взносах не превысит 50% после либерализации рынка. На это у России есть определенное время, так как приход филиалов иностранных компаний разрешен не ранее 2021 г., и за это время необходимо успеть сформировать сильный отечественный страховой рынок и форсировать внешнюю экспансию национальных страховщиков;

2) если российские страховые компании не сумеют повысить собственной конкурентоспособности, то будет осуществляться постепенное выдавливание со страхового рынка слабых национальных игроков, что весьма характерно для мелких и средних страховых организаций. Это обусловлено тем, что мировые страховщики выигрывают у российских страховых компаний по целому ряду параметров, к которым можно отнести надежность, уровень капитализации, эффективность бизнес-операций, клиентоориентированность, более высокую технологичность и т.д. Таким образом, данный сценарий развития предполагает постепенный рост доли филиалов страховых компаний-нерезидентов и компаний с иностранным участием;

3) переход отечественного страхового рынка под контроль иностранных структур, чья рыночная доля может достигнуть 80%. Этот сценарий развития страхового рынка

представляется маловероятным в силу присутствия на российском страховом рынке хоть и не многочисленного, но весьма конкурентоспособного количества крупных национальных игроков. Однако со стороны государства им необходимы поддержка и защита (недопущение создания на законодательном уровне существенных преференций филиалам иностранных страховщиков, к примеру зарегистрированных в оффшорных зонах).

С увеличением притока иностранного капитала на российский страховой рынок и, в том числе, в отдельные страховые компании увеличиваются объемы выхода страховых компаний на другие секторы экономики, что способствует их развитию.

Однако в этом случае возникает вопрос о том, в какой мере такой выход осуществляется в секторы национальной и зарубежных экономик. Ответ на этот вопрос является очень важным, как в зависимости от него можно говорить о том, работают ли эти страховые компании и весь российский рынок на национальную экономику или они поддерживают экономику других стран. Последнее обуславливает возможность отрицательных последствий вступления РФ в ВТО. [2, с.22]

В течение пяти лет после даты присоединения России к ВТО доля иностранного участия в уставном капитале

компаний, осуществляющих страхование жизни, обязательное страхование пассажиров и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей, не может превышать 51%. По истечении указанного пятилетнего срока будет разрешено 100%-ное иностранное участие в уставном капитале компаний, работающих в перечисленных сферах.

После присоединения России к ВТО сохраняется 49%-ное ограничение иностранного участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование государственных закупок, причем это ограничение может применяться на постоянной основе. [1, с.24]

Таким образом, суть обязательств России по регулированию деятельности иностранных организаций после того, как они уже допущены в сферу страховых услуг, заключается в предоставлении им национального режима. Государство после прихода иностранцев может остаться как в выигрыше (если будет развиваться отечественный страховой рынок), так и в проигрыше (если резервы и прибыль будут уходить за рубеж). Именно поэтому необходимо в течении отведенного 9-летнего периода принимать законодательные и институциональные меры для поддержания национальных страховых организаций.

Литература:

1. Г. В. Станкевич Вступление России в ВТО, правовые последствия для сферы финансовых услуг. // Закон и право — 2014, № 7
2. Г. В. Чернова Глобализация и вступлении РФ в ВТО — важнейшие факторы развития российского страхового рынка на современном этапе. // Финансы и кредит — 2013, № 27
3. Н. В. Скворцова, Т. П. Рахлис, С. В. Коптякова Адаптация финансовых рынков России к условиям ВТО: страховой рынок. // Финансы и кредит — 2014, № 27
4. Последствия вступления в ВТО для российского страхового рынка: Стратегия — 2021. <http://www.raexpert.ru>

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Учет арендованных и сданных в аренду земельных участков сельскохозяйственных организаций

Карагодин Дмитрий Александрович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;

Коршикова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Карагодина Лариса Юрьевна, магистр

Оренбургский государственный аграрный университет

Ни одно сельскохозяйственное предприятие не может функционировать без земли под зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции, без сельскохозяйственных угодий: пашни, сенокосов, пастбищ, земли под многолетними насаждениями, земель, занятых под дороги и коммуникации, земли занятой лесными насаждениями и находящейся под водными объектами.

Поэтому возникает проблема, как правильно вести учет земельных угодий сельскохозяйственных предприятий. Синтетический и аналитический учет основных средств в сельском хозяйстве организуется в соответствии с требованиями Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.01 г. № 26н, методическими указаниями по учету основных средств от 20.07.98 г. № 33н (с изменениями от 28 марта 2000 г. № 32н), методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету основных средств сельскохозяйственных организаций, утвержденными Приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19.06.2002 г. № 559 и методическими рекомендациями по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности агропромышленных организаций, утвержденными Приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 13 июня 2001 г. № 654.

К особенностям учета земельных угодий в сельскохозяйственных организациях относят учет земельных участков, имеющих денежную оценку и не имеющих таковой, учет орошаемых и осушенных земель, затраты по коренному улучшению земель и порядок их учета, учет арендованных земель и сданных в аренду, учет земельных угодий, разделенных по паям (долям) между работниками сельскохозяйственных организаций и другими пользователями.

За последние несколько лет наблюдается существенный рост цен на земли особенно востребованных категорий, к которым относится и сельскохозяйственная земля. Объясняется это ростом коммерческих предпри-

ятий, занимающихся производством сельхозпродукции. Аренда земель сельскохозяйственного назначения — это один из способов начать свой бизнес с минимальными вложениями. Если недостаточно личных средств для приобретения земельного участка, то подобный подход к делу гораздо выгоднее кредита в банке. Кроме того, большинство собственников предоставляют такой вид аренды, как аренда земли сельскохозяйственного назначения с правом дальнейшего выкупа. Каждый предприниматель прежде, чем начать проект, обязательно просчитывает все риски. Особенно это касается тех, для которых работа «на земле» является новым видом деятельности. Прежде чем начинать бизнес в глобальных масштабах, можно попробовать свои силы на небольшом участке. В этом случае аренда земли сельскохозяйственного назначения станет очень хорошей возможностью для оценки дальнейших перспектив. Тем более, что дальше можно постепенно наращивать производство, арендуя или выкупая близлежащие земельные участки. Действующие сельскохозяйственные организации для расширения производства также часто прибегают к аренде земельных участков у других землепользователей. Учет арендованных земельных угодий ведут на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства».

В зависимости от вида и формы собственности на передаваемый земельный участок законодательством определяется способ его предоставления. Земельный участок может быть предоставлен: по решению собственника заключением договора аренды, путем продажи права аренды земельного участка либо по результатам проведения торгов, предметом которых является также право на заключение договора аренды.

В последние годы стало развиваться понятие выкупа права аренды земли — приобретения права на заключение договора аренды. Выкуп арендатором земли права ее аренды дает возможность совершать гражданско-правовые сделки с данными арендными правами: сделки уступки (купли-продажи) права аренды, залога, а также внесения их в качестве вклада в уставный капитал коммерческих организаций. При этом те арендаторы, которые приобрели на торгах право на заклю-

чение договора аренды земли, имеют право совершать сделки с арендными правами.

По земельному законодательству Российской Федерации в отличие от других видов сделок договор аренды земельного участка характеризуется целым рядом особых ограничений на их совершение. При аренде земельного участка не допускается самовольное изменение установленного законом особого режима и целевого назначения земельных участков, разрешенного использования [1].

При предоставлении земельного участка в аренду по решению собственника между арендодателем, и арендатором составляется договор аренды земли, в котором указывают площадь земельного участка, качественное состояние земли, срок аренды, порядок, условия и сроки уплаты арендной платы, распределение обязанностей сторон по поддержанию соответствующего плодородия земель и другие необходимые показатели. Оформляя договор аренды, необходимо обратить внимание на срок, на который заключен договор. Договора аренды могут быть краткосрочные, длительностью менее одного года, и долгосрочные, длительностью более года. Долгосрочные договора аренды составляются в трёх экземплярах. Первый, передается тому, кому переходит земельная доля, второй — остаётся у лица, передающего землю, третий — в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии [4]. Дело в том, что договоры аренды земельных участков, заключенные на срок более одного года, подлежат государственной регистрации. Возникает вопрос: можно ли учитывать в целях налогообложения арендные платежи, которые были произведены по договорам, не прошедшим государственную регистрацию? Существует две точки зрения на это. Минфин России указал на то, что арендные платежи по договорам, нуждающимся в госрегистрации, но не прошедшим такую регистрацию, не уменьшают налоговую базу при исчислении налога на прибыль. Объясняется это тем, что в соответствии с гражданским законодательством они считаются не заключенными. Однако арбитражные суды говорят, что в соответствии с Налоговым кодексом РФ возможность включения арендной платы в расходы в целях налогообложения прибыли не связана с наличием государственной регистрации договора аренды и дополнительных соглашений к нему.

Договор аренды земельного участка из земель сельскохозяйственного назначения может быть заключен на срок, не превышающий сорок девять лет. Минимальный срок аренды земельного участка сельскохозяйственных угодий устанавливается законом субъекта Российской Федерации в зависимости от разрешенного использования сельскохозяйственных угодий, передаваемых в аренду: для пашни составляет 5 лет; для сенокосов и пастбищ — 7 лет; для залежей — 10 лет, для земель, занятых многолетними насаждениями: ягодными культурами — 7 лет, садами — 15 лет, виноградниками — 20 лет, чайными плантациями — 30 лет. Для отдельной категории земель — сельскохозяйственных угодий, к которым относится спорный участок, законами субъектов Российской Федерации устанавливаются ми-

нимальные сроки аренды в зависимости от разрешенного использования угодий.

Арендная плата — это то, что экономически реализуется в земельных арендных отношениях и оказывает непосредственное влияние на отношение субъектов друг к другу и к арендуемому земельному участку. Без преувеличения, можно утверждать, что без арендной платы нет земельных арендных отношений, ибо арендная плата — тот экономический стимул, который заставляет собственника передавать в аренду свою землю или право на нее. В арендной плате собственник реализует свое право на землю. Арендатор, выплачивая согласованную арендную плату, получает свободу действия на земельном участке и использует это право с наибольшей выгодой для себя.

Применительно к аренде земельных участков, находящихся в частной собственности, виды, размеры, порядок и сроки внесения арендной платы устанавливаются по соглашению сторон земельных арендных отношений с учетом рыночных законов спроса и предложения. При определении конкретного размера арендной платы, взимаемой за аренду земельного участка из земель государственной и муниципальной собственности, учитываются следующие расчетные показатели: категории земель и категории арендаторов; расчетные коэффициенты базовых ставок арендной платы; установленные градостроительные и природно-экономические зоны.

При расчете базовых ставок арендной платы за основу принимаются установленные ставки земельного налога для соответствующих категорий земель по каждому субъекту Российской Федерации. Но арендная плата отличается от земельного налога тем, что она всегда выше налога, но никогда не может быть ниже установленного земельного налога.

Для современного этапа развития рыночных отношений размер существующей арендной платы не достаточен. Это в большей степени относится к случаям, когда арендодателем выступает частный землевладелец, так как он должен за счет арендных платежей (при сдаче им в аренду своего земельного участка) не только покрывать затраты на содержание земельного участка, которые в первую очередь заключаются в уплате налога, а также получать некоторую прибыль от использования его земельного участка другим лицом. Муниципальные образования также заинтересованы в получении реальных доходов с предоставляемых ими в аренду земельных участков [5].

В арендной плате должен быть отражен реальный производственный потенциал земельного участка.

Начисление арендной платы за арендованные земли арендатор может производить ежемесячно, ежеквартально или один раз в год. Это предусматривается договором аренды. На сумму начисленной арендной платы составляется следующая корреспонденция счетов: Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство» Кредит счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» при аренде земельной доли у своего работника или Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство» Кредит

счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» при аренде земельных угодий у других землепользователей, например, неработающих пенсионеров, госорганов, других юридических лиц.

Выплата арендной платы за землю может производиться как денежными средствами, так и производимой сельскохозяйственной продукцией.

При оплате арендной платы за землю денежными средствами составляется следующая корреспонденция счетов: Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» Кредит счетов 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет» при оплате сотруднику организации за арендованный у него участок или Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит счетов 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет» при оплате другим арендодателям, например, неработающим пенсионерам, госорганам, другим юридическим лицам.

При оплате арендной платы произведенной сельскохозяйственной продукцией на ее фактическую себестоимость составляется следующая корреспонденция счетов: Дебет счета 90 «Продажи» Кредит счета 43 «Готовая продукция». Если фактическая себестоимость продукции еще не известна, то данная бухгалтерская запись составляется на сумму плановой себестоимости с доведением в конце года до фактической. Одновременно на стоимость продукции по рыночным ценам (включая налог на добавленную стоимость) составляют следующую корреспонденцию счетов: Дебет счетов 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит счета 90 «Продажи», а на сумму начисленного налога на добавленную стоимость: Дебет счета 90 «Продажи» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Услуги, предоставленные своим работникам в счет платежа по арендной плате, отражаются в течение года по плановой себестоимости с корректировкой в конце года до фактической с составлением следующей корреспонденции счетов: Дебет счета 90 «Продажи» Кредит счета 23 «Вспомогательные производства», 20 «Основное производство», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Одновременно на стоимость оказанных услуг по рыночным ценам с учетом налога на добавленную стоимость составляются записи в учете:

— при расчетах со своими работниками: Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» Кредит счета 90 «Продажи»;

— при расчетах с неработающими пенсионерами, госорганами и юридическими лицами: Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит счета 90 «Продажи». На сумму начисленного налога на добавленную стоимость: Дебет счета 90 «Продажи» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Литература:

1. Белякова, А. М. Аренда земель сельскохозяйственного назначения в условиях глобализации аграрной экономики [Электронный ресурс] / Землеустройство, кадастр и мониторинг земель, 2012, № 7. Консультант Плюс: справочная правовая система — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. — 10.05.2016.

Сельскохозяйственная организация может сдавать в установленном порядке свои земельные угодья в аренду другим организациям. В этом случае также составляется договор на сдачу земли в аренду. Если земельный участок, сдаваемый в аренду, числится на балансе организации, то на его балансовую стоимость дебетуют субсчет учета основных средств, сданных в аренду, и кредитуются субсчет учета производственных основных средств основной деятельности.

Если земельный участок, сдаваемый в аренду, числится на забалансовом счете, то и передача земли в аренду учитывается на отдельном забалансовом счете. Арендные платежи за сдачу земли в аренду относятся на финансовые результаты сельскохозяйственной организации. При этом составляется следующая корреспонденция счетов: начислена арендная плата: Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы» и уплачена арендная плата: Дебет счетов 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет» Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В налоговом учёте, как при общем режиме налогообложения, так и при специальном режиме в форме ЕСХН, арендные платежи, уплаченные сельскохозяйственной организацией за арендуемые участки, включаются в состав расходов, а полученные от арендаторов — в состав доходов.

В учетных регистрах при журнально-ордерной форме ведения бухгалтерского учета, операции по учету арендованных и сданных в аренду земель отражаются:

— в части движения основных средств в журнале-ордере № 13-АПК;

— в части операций по расчетам, связанным с арендой в журнале-ордере № 8-АПК и ведомости аналитического учета № 38-АПК;

— в части платежей с расчетных счетов в журнале-ордере № 2-АПК;

— в части расходов, относимых на затраты производства в журнале-ордере № 10-АПК;

— в части сумм, относимых на продажу в журнале-ордере № 11-АПК;

— в части сумм, относимых на финансовые результаты в журнале-ордере № 15-АПК.

При автоматизированном учете операции по учету арендованных и сданных в аренду земель можно увидеть в оборотно-сальдовой ведомости по забалансовому счету 001 «Аренданные основные средства», в карточке счета и анализе счета.

В настоящее время существует много неоднозначных моментов по вопросу аренды земли сельскохозяйственного назначения, связанные с арендной платой, сроком договора аренды, субарендой, которые пока не решены.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015 г.) [Электронный ресурс] Консультант Плюс: справочная правовая система — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. — 25.05.2016.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 01.05.2016) [Электронный ресурс] Консультант Плюс: справочная правовая система — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. — 25.05.2016.
4. Карагодин, Д. А. Учет земельных угодий в сельскохозяйственных организациях: проблемы и пути их решения [Электронный ресурс] / Наукoведение, Выпуск 6 (25) ноябрь-декабрь 2014 г. Доступ www.naukovedenie.ru
5. Комаров, С. И., Обухов Д. А. Арендная плата за земли сельскохозяйственного назначения при различных формах собственности [Электронный ресурс] / Землеустройство, кадастр и мониторинг земель, 2011, № 11. Консультант Плюс: справочная правовая система — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. — 10.01.2016.
6. Федеральный закон от 24.07.2002 N 101-ФЗ (ред. от 29.12.2010) «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Российская газета. N 137. 27.07.2002.
7. Федорова, О. В. Учет арендованных сельскохозяйственных земель // Бухгалтерский учет, 2011г, № 5.

Исследование организации бухгалтерского учета расчетов предприятия по социальному страхованию (на примере ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский»)

Логунова Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, доцент;
Полиит Анастасия Игоревна, студент
Керченский государственный морской технологический университет

В жизни общества значительную роль играет социальное страхование, так как поддержка населения является залогом процветания и стабильности государства. Государство, учитывая особое влияние и важность социального страхования, создает системы обязательного социального страхования, что дает концентрацию ресурсов в единых фондах и обеспечивает надежную социальную защиту страны.

Социальное страхование на предприятии Филиал ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» — частично обеспечивается работодателями, которые выступают в роли страхователей, уплачивая страховые взносы.

Одним из важнейших направлений деятельности бухгалтерии любого предприятия, в том числе и на ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский», является учет заработной платы работников предприятия в том числе удержаний и начислений на нее.

Учет расчетов по социальному страхованию занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии, так как является одним из наиболее трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера.

Поэтому тема исследования деятельности предприятия по учету расчетов по социальному страхованию является очень актуальной.

Целью данной статьи является представление результатов исследования организации системы бухгалтерского учета расчетов по социальному страхованию на предприятии ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» (г. Керчь, Республика Крым). Исследование проведено в процессе подготовки магистерской диссертации.

ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» является государственным предприятием.

Основная номенклатура производства комбината: мука, комбикорм. В настоящее время ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» представляет собой мощное предприятие, имеющее многолетний опыт переработки зернового сырья, обеспеченное необходимым оборудованием и квалифицированными кадрами.

На предприятии ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» страховыми взносами облагаются выплаты и иные вознаграждения по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых являются оказание услуг и выполнение работ. Базой для начисления страховых взносов является непосредственно та сумма, с которой эти взносы начисляются, то есть сумма начисленных в пользу физических лиц за налоговый период выплат и иных вознаграждений, за исключением необлагаемых сумм, указанных в ст. 9 Закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ. База для начисления страховых взносов определяется нарастающим итогом отдельно по каждому физическому лицу с начала расчетного периода по истечению каждого календарного месяца. Взносы на обязательное пенсионное страхование начисляются на выплаты в пользу работников, не превышающие 796000 рублей. Сверх предельной величины в ПФР надо уплачивать еще 10%. Предельная величина выплат для исчисления взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности в ФСС РФ составляет 718000 руб. Для взносов на обязательное ме-

дицинское страхование предельная величина базы не установлена. Предельная величина базы для начисления страховых взносов подлежит ежегодной индексации в соответствии с ростом средней заработной платы в РФ. Размер указанной индексации определяет Правительство РФ.

На предприятии Элеватор «Керченский» применяются следующие тарифы страховых взносов:

1. Пенсионный фонд РФ — 22%;
2. Дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии — 6%;
3. Фонд социального страхования РФ (ФСС) — 2,9%;
4. ФСС от несчастных случаев — 0,8%;
5. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) — 5,1%.

Для учета начислений и уплаты платежей по обязательному страхованию: медицинскому, социальному, пенсионному, от несчастных случаев и профессиональных заболеваний предназначен счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

На предприятии ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» к счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» открыты следующие субсчета:

- 69-02-1 «Страховая часть трудовой пенсии»
- 69-01 «Расчеты по социальному страхованию»
- 69-11 «Расчеты по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»
- 69-03-2 «Территориальный фонд ОМС»
- 69-02-5 «Дополнительные взносы на страховую часть пенсии работникам, занятым на работах с вредными условиями труда».

По дебету счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» отражаются перечисления платежей на обязательное страхование в различные фонды (ФСС, ПФР, ФОМС). Дебет счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» корреспондирует с кредитом счетов учета денежных средств (счет 50 «Касса», 51 «Расчетный счет»)

По кредиту счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» отражаются начисления социальных отчислений, подлежащих к уплате во внебюджетные фонды. Кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» корреспондирует с дебетом счетов учета различных затрат (20,23,25,26,44), а также со счетом 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Помимо начисления и уплаты страховых платежей на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» отражаются так же пени, начисленные за несвоевременно уплаченные платежи. Срок оплаты взносов не позднее 15 числа каждого месяца, если 15-е число выпадает на выходной или праздник, перечислить деньги в бюджет фондов нужно не позже ближайшего рабочего дня.

Социальные, пенсионные и медицинские отчисления рассчитывается от заработной платы работников. Процентная ставка, установленная для каждого вида обяза-

тельного страхования, умножается на соответствующий доход работника.

Начисление и уплата страховых взносов отражается следующими проводками:

1. Работникам управления начислена заработная плата

Дебет 26-01 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

2. Работникам управления начислены взносы к уплате в фонд ОПС

Дебет 26-01 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 69-02-1 «Страховая часть трудовой пенсии»

3. Работникам управления начислены взносы к уплате в фонд ОМС

Дебет 26-01 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 69-03-2 «Территориальный фонд ОМС»

4. Работникам управления начислены взносы к уплате в фонд ОСС

Дебет 26-01 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 69-01 «Расчеты по социальному страхованию»

5. Перечислены суммы страховых взносов в фонды с расчетного счета

Дебет 69-02-1 «Страховая часть трудовой пенсии»

Кредит 51 «Расчетный счет»

Дебет 69-03-2 «Территориальный фонд ОМС»

Кредит 51 «Расчетный счет»

Дебет 69-01 «Расчеты по социальному страхованию»

Кредит 51 «Расчетный счет».

По результатам изучения организации учета расчетов по социальному страхованию на предприятии ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» внесено предложение по усовершенствованию этого участка бухгалтерского учета.

Предлагается ввести накопительный свод, который будет отражать ежемесячно в течение года начисленную заработную плату по предприятию, необлагаемую базу, в которую включаются больничные за счет работодателя и другие необлагаемые выплаты, такие как компенсация за задержку зарплаты, возмещение деньгами спецпитания. Также в данном своде будет отражаться база для начисления страховых взносов и начисленные на нее страховые взносы. При этом относительно всех начисленных сумм предлагается отражать итоги по каждому кварталу (Таблица 1).

Ведение предлагаемой формы в качестве регистра по учету начисленных взносов на предприятии ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский» позволит, по окончании отчетного периода, получить всю необходимую информацию для составления квартальных и годовых отчетов, таких как 4-ФСС и РСВ-1.

Использование предлагаемого регистра будет способствовать систематизации сведений, заносимых в данный свод и, в целом, повышению достоверности данных этого участка бухгалтерского учета на предприятии ГУП РК «Крымский элеватор» — элеватор «Керченский».

Накопительный свод по начисленной заработной плате и начислениям на нее

Период	Начисленная заработная плата	Необлагаемая база	Облагаемая база	ОПС 22%	ФСС 2,9%	ФФОМС 5,1%
Январь	2236596,17	25654,32	2210941,85	486407,21	64117,31	112758,03
Февраль	2123652,32	23125,28	2100527,04	462115,95	60915,28	107126,88
Март	1985635,25	22659,00	1962976,25	431854,78	56926,31	100111,79
1 квартал	6345883,74	71438,60	6274445,14	1380377,93	181958,91	319996,70
Апрель	1999875,65	28963,12	1970912,53	433600,76	57156,46	100516,54
Май	2203369,87	19875,36	2183494,51	480368,79	63321,34	111358,22
Июнь	2421562,36	5236,38	2416325,98	531591,72	70073,45	123232,62
2 квартал	6624807,88	54074,86	6570733,02	1445561,26	190551,26	335107,38
Июль	2546324,56	7895,61	2538428,95	558454,37	73614,44	129459,88
Август	2056897,35	12659,81	2044237,54	449732,26	59282,89	104256,11
Сентябрь	2222356,36	17856,33	2204500,03	484990,00	63930,50	112429,50
3 квартал	6825578,27	38411,75	6787166,52	1493176,63	196827,83	346145,49
Октябрь	1908324,31	22148,15	1886176,16	414958,76	54699,11	96194,98
Ноябрь	2329645,85	8956,38	2320689,47	510551,68	67299,99	118355,16
Декабрь	2262748,54	16549,25	2246199,29	494163,84	65139,78	114556,16
4 квартал	6500718,70	47653,78	6453064,92	1419674,28	187138,88	329106,31
Итого	26296988,59	211578,99	26085409,60	5738790,11	756476,88	1330355,89

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
3. Л. А. Котова, И. И. Шкловец, Т. М. Илюхина. Зарплата 2015. — М.: ООО «Акцион-Медиа», 2015. — 896 с.

Применение методов скользящей средней, экспоненциального сглаживания и тренда при прогнозировании финансового результата от продаж на примере ОАО «Булочно-кондитерский комбинат»

Махмутова Элина Маратовна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В данной статье рассмотрены прогнозные показатели прибыли от продаж ОАО «Булочно-кондитерский комбинат» методами скользящей средней, экспоненциального сглаживания, а также с использованием тренда.

Ключевые слова: финансовый результат от продаж, прибыль от продаж, прогноз

Если рассматривать прибыль как бухгалтерский показатель, то прибыль определяется разницей между поступлениями от продажи продукции и затратами на ее производство. Получение прибыли — главная цель, по определению, любой коммерческой деятельности. В экономическом смысле прибыль, которую получает предприниматель, напрямую зависит от риска. Чем выше предпринимательский риск, тем выше прибыль.

В современных условиях обеспечение эффективного управления финансовыми ресурсами организаций становится все более актуальным. Основой эффектив-

ного управления финансовыми ресурсами организации следует считать их грамотное планирование, а, следовательно, и прогнозирование, так как прогноз после его оценки и принятия может служить базовым допущением в планировании. В свою очередь, формирование финансовых прогнозов требует соответствующего аналитического обеспечения.

Особый интерес представляет разработка методов прогнозирования финансовых результатов от продажи продукции (работ, услуг) на основе синтезированной финансовой информации бухгалтерского учета, т.е.

бухгалтерской отчетности. Следует отметить, что в последнее время опубликован ряд преимущественно зарубежных методик прогнозирования финансовых показателей деятельности организаций. Однако эти методики имеют серьезные недостатки, связанные с их трудоемкостью, зависимостью от предположения об объеме продаж и недостаточной точностью.

В основе подхода к прогнозированию прибыли от продаж должны лежать методы, свободные от перечисленных выше недостатков: достаточно точные, не слишком трудоемкие и универсальные.

Рассмотрим наиболее актуальные подходы к прогнозированию прибыли от продаж на основе данных ОАО «БКК».

Большой интерес представляет прогнозирование на основе метода скользящей средней. Применяя этот метод, можно элиминировать случайные колебания и получить значения, соответствующие влиянию главных факторов. Сглаживание с помощью скользящих средних основано на том, что в средних величинах взаимно погашаются случайные отклонения. Это происходит вследствие замены первоначальных уровней временного ряда средней арифметической величиной внутри выбранного интервала времени. Полученное значение относится к середине выбранного интервала времени (периода).

Сглаживание ряда динамики с помощью скользящей средней заключается в том, что вычисляется средний уровень из определенного числа первых по порядку уровней ряда, затем средний уровень из такого же числа уровней, начиная со второго, далее — начиная с третьего и т.д. Таким образом, при расчете средних уровней они как

бы «скользят» по ряду динамики от его начала к концу, каждый раз отбрасывая один уровень вначале и добавляя один следующий. Каждое звено скользящей средней — это средний уровень за соответствующий период, который относится к середине выбранного периода, если число уровней ряда динамики нечетное.

Значение скользящей средней определяется по формуле:

$$y_t = \frac{1}{m} \sum_{i=t-p}^{t+p} y_i, \quad (1)$$

где: y_i — значение скользящей средней;

m — нечетное число уровней, входящих в интервал сглаживания.

y_i — фактический уровень.

При этом значения y_i , которые относятся к будущим периодам, определяют по формуле:

$$y_i = y_{t-1} + \frac{1}{m} * (y_{i-1} - y_{i-2}) \quad (2)$$

Для того чтобы определить достоверность построенной модели, необходимо рассчитать среднюю относительную ошибку относительно тех периодов, по которым имеются фактические данные.

Данную задачу можно также решить, используя пакет «Анализ данных» Excel, инструмент «Скользящая средняя». В результате мы получили расчет значений в прогнозируемом периоде на основе среднего значения перемещенной для указанного числа предшествующих периодов.

Приняв значение m равным трем, нами определены указанные значения для ОАО «БКК» и представлены в таблице 1.

Таблица 1

Прогнозирование прибыли от продаж ОАО «БКК» на основе скользящей средней

Год	Прибыль от продаж, тыс. руб (y_t)	Скользящее среднее, тыс. руб (y_t)	Средняя относительная ошибка, % (по модулю)
2010	41995	-	-
2011	45769	-	-
2012	45708	44491	2,66
2013	53748	48408	9,93
2014	64834	54763	15,53
2015	68665	62416	9,10
2016	63693	65731	-
2017	64073	65477	-
2018	65604	64457	-

Прогнозируемые значения прибыли от продаж в 2016, 2017, 2018 годах равны 63 693 тыс. руб., 64 073 тыс. руб., 65 604 тыс. руб. соответственно.

Поскольку среднее значений четвертого столбца равно 9,31, можно сделать вывод о том, что модель ошибается лишь на 9,31%.

Для реализации среднесрочных прогнозов используют метод экспоненциального сглаживания. Этот метод приемлем при прогнозировании только на один

период вперед. Его основные достоинства — это простота процедуры вычислений и возможность учета весов исходной информации.

Особенность данного метода заключается в том, что в процедуре нахождения сглаженного уровня используется значение только предшествующих уровней ряда с определенным весом, причем все наблюдения уменьшаются по мере его удаления от момента времени, для которого определяется сглаженное значение уровня ряда.

Данную задачу можно также решить, используя пакет «Анализ данных» Excel, инструмент «Экспоненциальное сглаживание».

Для реализации метода необходимо:

- определить значение параметра сглаживания;
- рассчитать экспоненциально взвешенную среднюю для каждого периода.

Значение параметра сглаживания определяется по следующей формуле:

$$\alpha = \frac{2}{n+1}, \quad (2)$$

где: n — число наблюдений, входящих в интервал сглаживания.

Расчет экспоненциально взвешенной средней для каждого периода производится по следующей формуле:

$$U_i = \alpha * y_{i-1} + (1-\alpha) * U_{i-1}, \quad (3)$$

где: U — прогнозируемое значение;
 α — параметр сглаживания;
 y — фактическое значение исследуемого показателя.

Таким образом, произведя все необходимые вычисления, мы получили значения, представленные в таблице 2. Значение прибыли от продаж ОАО «БКК» в 2016 году ожидается равным 66 471 тыс. руб. Величина средней относительной ошибки определяется аналогично методу скользящей средней и составляет 12,42%.

Таблица 2

Прогнозирование прибыли от продаж ОАО «БКК» на основе экспоненциально взвешенной средней

Год	Прибыль от продаж, тыс. руб (y _t)	Экспоненциально взвешенное среднее, тыс. руб (U _t)	Средняя относительная ошибка, % (по модулю)
2010	41995	-	-
2011	45769	41995	8,25
2012	45708	44691	2,23
2013	53748	45417	15,50
2014	64834	51368	20,77
2015	68949	60987	11,55
2016	-	66471	-

Зачастую прогнозирование осуществляется на основе анализа временных рядов. Временной ряд — это последовательность упорядоченных по времени числовых показателей, характеризующих уровень состояния и изменения изучаемого явления, в данном случае прибыли от продаж. Предполагается, что происшедшие изменения могут быть использованы для определения этого показателя в последующие периоды времени, т.е. прогнозируемые значения рассчитываются на основе его же значений в предыдущие периоды времени.

Относительно просто решение этой задачи в среде MS Excel достигается с использованием средства Мастер диаграмм.

На основе исходных данных была построена диаграмма, характеризующая изменение изучаемого показателя во времени. К данной диаграмме при помощи программных средств Excel была добавлена полиномиальная линия тренда.

Уравнение тренда имеет вид: $Y = -298,75 * X^3 + 3938,2 * X^2 - 9405,6 * X + 48602$. Подставив в урав-

нение номера прогнозируемых периодов, получим теоретические значения прибыли от продаж в 2016 и 2017 годах:

$$- Y_{2016} = -298,75 * 7^3 + 3938,2 * 7^2 - 9405,6 * 7 + 48602 = 73263;$$

$$- Y_{2017} = -298,75 * 8^3 + 3938,2 * 8^2 - 9405,6 * 8 + 48602 = 72442.$$

Прогноз экономических показателей на базе трендовых моделей основывается на допущении, что закономерности их изменения будут действовать на определенном отрезке времени в будущем. Однако такое условие в реальности часто нарушается. Поэтому прогнозирование по тренду в большинстве случаев можно применять с упреждением на один, максимум на два интервала временного ряда.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее достоверным методом в данном случае является метод, основанный на использовании скользящей средней, поскольку средняя относительная ошибка данного метода наименьшая и составляет 9,31%.

Литература:

1. Исмагилов, И.И., Лисогор Г.И., Хасанова С.Ф., Решение экономических задач средствами MS Excel. Учебно-методическое пособие. [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: — www.dspace.kpfu.ru.
2. Марданов, Р.Ш., Султанов А.Г., Фатыхов А.Г. Экономико-математическое моделирование динамики спроса с учетом информации о купле-продаже товара // Вестник КГФЭИ. — 2010. № 4. — с. 70–74.
3. Хасанова, С.Ф., Прогнозирование показателей финансовой отчетности с использованием теории нечетких множеств: Материалы докладов III Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы анализа и моделирования региональных социально-экономических процессов» [Электронный ресурс] — 2012. — Режим доступа: www.repository.kpfu.ru.

Особенности налогообложения малого бизнеса

Помазанова Виктория Валерьевна, студент;

Беляева Татьяна Олеговна, студент;

Хаметова Альфия Рашидовна, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный аграрный университет

Малый бизнес в России. Что это? В энциклопедическом словаре понятие слова «бизнес» раскрывается так: от англ. *business* — предпринимательская деятельность; дело, занятие, являющееся источником дохода. То есть любой бизнес, прежде всего, должен приносить доход. Если этого не происходит, то и дело «бизнесом» назвать нельзя. Хотя многие начинающие бизнесмены желают работать именно в русле малого бизнеса. Современная экономическая ситуация в РФ требует особого внимания к развитию структуры малого и среднего бизнеса. Экономика развитых государств базируется именно на валовый внутренний продукт от малого и среднего предпринимательства. От того, как эффективно будут работать механизмы государственной поддержки предприятий малого бизнеса, зависит тенденция к их возникновению и развитию. К одному из таких механизмов можно отнести систему налогообложения для малого бизнеса.

По состоянию на 2016 год для российских индивидуальных предпринимателей и организаций предусмотрено 5 режимов налогообложения: 1 общий (ОСНО) и 4 специальных (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН). Рассмотрим каждый из них более подробно:

– Общий режим (ОСНО)

Если предприниматель не останавливается на какой-либо схеме налогообложения, то к нему применяется общий режим, так сказать «по умолчанию». Пожалуй, самая сложная из всех систем налогов для малого бизнеса. Любой предприниматель, открыв ИП или ООО, автоматически попадает именно на налог ОСНО. И как минимум должен сдавать единую упрощенную декларацию. Даже если не вел бизнес! На этом налоге очень серьёзная налоговая нагрузка. Как правило, общий режим используют те предприниматели и организации, которые по каким-либо причинам не могут находиться на других системах налогообложения (например, из-за большой численности сотрудников или превышающего доступные пределы размера дохода).

При таком налогообложении предприятие ведёт бухгалтерию и налоговый учёт, и платит государству следующие налоги:

- на прибыль;
- Налог для физических лиц (далее НДФЛ), (для предприятий налог на прибыль равен 20%, для индивидуальных предпринимателей его размер равен 13%);
- Налог на добавленную стоимость (далее НДС), (обычно размер НДС равен 18%, но есть и исключения — например, торговля лекарствами, тут НДС равен 10%);
- единый социальный налог;
- акцизы и другие.

При применении общего режима налогообложения имеются достоинства:

- предприниматель может заниматься различными видами деятельности, не имея при этом ограничений на размер дохода от предприятия;
- есть возможность возмещения НДС из бюджета по разным основаниям;
- привлечение любого количества наемных работников и другие.
- Упрощённая система налогообложения (далее УСН) или «упрощёнка», как её любят называть. При этом виде налогообложения предприятие может выбрать из двух вариантов уплаты налогов:
 - Выплата 6% от всех доходов;
 - Выплата 15% от разницы между доходом и расходом.

Эта схема может применяться, если:

- доход предприятия не более 60 000 000 рублей;
- число наемных работников не должно быть больше 100 человек;
- общая оценка имущества не более 100 000 000 рублей.

У данной схемы налогообложения имеется основное преимущество: предприятие не платит следующие налоги: на прибыль (юридические лица), на имущество, НДС. Эти налоги заменяются одним, расчёт, которого выбирается по желанию предпринимателя.

Но здесь нужно отметить, что если раньше ООО на УСН могло не вести бухгалтерский учёт, то с вступлением в силу Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учёте» это сделать невозможно. Для ИП это пока не является обязательным.

– Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) — специальный налоговый режим, который предназначен специально для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Применять ЕСХН имеют право только те ИП и организации, у которых доход от сельскохозяйственной деятельности составляет больше 70%. Как и любой другой специальный режим, ЕСХН позволяет одним единым налогом заменить все основные налоги общей системы налогообложения: НДС, налог на имущество и НДФЛ.

Рассчитывается с момента постановки на учёт, исходя из количества фактически отработанных дней в месяце. Данная схема налогообложения предполагает уплату налога в 15% от установленной базы доходности. Если предприятие поучило больший доход, то он остаётся и не облагается налогом.

Численность работников при данном виде налогообложения не должна превышать 100 человек.

При применении этой схемы налогообложения имеется огромное преимущество в том, что предприятие

освобождается от уплаты ряда налогов: НДС, на прибыль для юридических лиц и на доходы для ИП, налога на имущество. Перечисленные налоговые выплаты требуют довольно сложного налогового и бухгалтерского документооборота, поэтому эта функция несколько упрощается.

— Патентная система налогообложения (далее ПСН) — специальный налоговый режим, который могут применять только индивидуальные предприниматели, при этом средняя численность наёмных работников, у них не должна превышать 15 человек. Применяя ПСН, индивидуальный предприниматель получает право покупать патенты (по одному на каждый) на определённые виды деятельности (как правило, это оказание бытовых услуг населению и розничная торговля). При расчёте стоимости патента размер реального полученного дохода не имеет значения. Налог на ПСН рассчитывается исходя от потенциально возможного к получению дохода, который устанавливается законами субъектов России.

При регистрации организации, предприниматель добровольно выбирает схему налогообложения. Подавляющее большинство ИП и организаций во время своей деятельности используют только один из вышеперечисленных налоговых режимов, однако законом не запрещено совмещение некоторых систем.

В 2016 году во всех регионах России ожидается вступление в силу Федерального закона № 477-ФЗ, в соответствии с которым в Налоговый кодекс будут внесены существенные изменения в части налогообложения индивидуальных предпринимателей. Закон устанавливает право ИП на налоговые каникулы — полное освобождение от части обязательных платежей в бюджет.

В соответствии с ФЗ, налоговые каникулы 2016 в РФ возможны только для тех субъектов малого бизнеса, которые выбрали индивидуальное предпринимательство. ИП должен соответствовать следующим критериям:

1. предприниматель должен быть впервые зарегистрированным, т.е. уловка в виде закрытия действующего ИП с последующей регистрацией не пройдет. Закон однозначно прописывает предоставление налоговой льготы только для тех ИП, кто регистрируется впервые;

2. система налогообложения, которую намерен применять ИП, может быть только двух видов — УСН (упрощённая система) и ПСН (патент). Если вновь зарегистрированный предприниматель применяет общую систему налогообложения или специальные режимы, не позволяющие получить льготу, он должен в течение двух лет перейти на УСН или ПСН;

3. сферы деятельности ИП для получения налоговых каникул жёстко регламентированы — это должны быть производственная, социальная или научная отрасли.

Предприниматели, работающие на «упрощёнке» или патенте, на протяжении двух налоговых периодов (2 календарных лет), освобождаются от уплаты налога на УСН и ПСН. При этом остальные налоги, плательщиком которого ИП является (акцизы, земельный и транспортный налоги и т.д.), остаются. Кроме того,

ИП, имеющий освобождение от налогов, обязан уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование за себя и наёмных работников.

Поскольку налоги от предпринимателей поступают напрямую в местные и региональные бюджеты, закон однозначно предусматривает право субъектов РФ устанавливать свои нормы при введении налоговых каникул. В частности, региональные законодатели могут ограничивать право предпринимателей на получение налоговых льгот в зависимости от предельного размера доходов и среднесписочной численности наёмных работников.

Если ИП в течение налоговых каникул нарушит установленные требования, то он будет лишён права пользоваться льготой. Конкретные виды деятельности индивидуальных предпринимателей, которые могут облагаться по нулевой ставке, также устанавливают субъекты Российской Федерации.

Несмотря на то, что изменения в Налоговый кодекс вступили в силу с 1 января 2015 года, в полной мере регионы смогут им воспользоваться лишь с наступлением 2016 года. Областные и краевые бюджеты на текущий год уже сформированы и доходы в виде налоговых платежей по итогам 2015 года от ИП должны поступить в казну.

В 2015 году налоговые каникулы уже наступили в десяти регионах России. Перечень видов экономической деятельности, подпадающих под действие ФЗ № 477, публикуется на официальных сайтах администраций субъектов РФ. Каждый из регионов определяет конкретные критерии для предпринимателей, желающих получить налоговую льготу.

Повсеместное введение налоговых каникул с 2016 года нацелено на стимулирование развития малого бизнеса и отдельных экономических отраслей в России. Однако, сферы экономики, в которых может действовать закон о налоговых каникулах, составляют не более 10% от всего числа работающих в России предпринимателей.

Кроме того, предприниматели получают право на двухлетний отдых от уплаты налога только после того, как региональные власти введут налоговое освобождение для ИП на территории своего субъекта. Поэтому торопиться с получением свидетельства о регистрации ИП не стоит.

Для оценки эффективности любой бизнес идеи важно просчитать её прибыльность, а здесь значительное влияние оказывает налогообложение. Некоторые виды бизнеса прибыльны только в тех случаях, когда они работают в конкретных системах налогообложения (к примеру, сельское хозяйство).

Заключение

Описанные выше системы налогообложения, применяемые на предприятиях малого бизнеса, на первый взгляд довольно просты, на практике же всё оказывается гораздо сложнее. Для эффективного подбора схемы налогообложения лучше обратиться к бухгалтеру. Осо-

бенно начинающий предприниматель окажется в довольно трудной ситуации, не зная тонкости налогообложения.

Общая система налогообложения для малого бизнеса должна строиться по принципу «чем меньше, тем лучше». Ведь маленькие компании, индивидуальные предприниматели порой работают, не привлекая дополнительных рабочих сил. Финансовая нагрузка налоговых выплат становится достаточно ощутимой, и без государственной поддержки такие предприятия достаточно быстро ликвидируются.

В современном развитом экономическом обществе некрупные предприятия развиваются очень активно, поэтому государство должно быть заинтересованно в эф-

фективных и не агрессивных спецификах налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса.

Принимаются новые законы, улучшающие процесс налогообложения, появляются различные льготы, но на практике все оказывается не так радужно. Начинающий предприниматель, посчитав сумму, которую он будет обязан отдать государству в виде налогов, быстро отказывается от интересных проективных идей, и просто начинает спекулировать вещами или продуктами.

Очень важна поддержка начинающего бизнесмена со стороны государства и эффективная система налогообложения малого бизнеса, потому что развитая структура малого и среднего предпринимательства — это показатель эффективной экономики страны.

Литература:

1. Веселов, Г. В., Волостнов Н. С., Хохлов А. А. Приволжский научный вестник. Экономические науки. — Научно — практический журнал № 6–3 (46). — июнь 2015 г. С 5–41.
2. Агафонова, Е. А., Пелькова С. В. Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. Электронный сборник статей № 11 (26). — ноябрь 2014 г. С 168–176.
3. Налоговый Кодекс РФ. Ч. I, II.
4. Гражданский Кодекс РФ.
5. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Теория и практика оценки экономической эффективности маркетинговой деятельности на металлургических предприятиях

Куйбакова Райса Бахчановна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

Черная металлургия является одной из основных отраслей национальной промышленности, которая может внести весомый вклад в обеспечение экономического роста России в XXI веке. Данная отрасль — одна из наиболее прибыльных в России. Материалоемкость и энергоемкость черной металлургии стимулируют развитие целого ряда отраслей — угольной, энергетики, тяжелого машиностроения, железнодорожного и речного транспорта.

Черная металлургия, как и любая другая укрупненная отрасль промышленности, характеризуется спецификой продукции, используемого сырья, технологий. [4]. Металлургия — комплексный объект. С точки зрения сырья, металлургия относится к добывающим отраслям, так как одной из основных подотраслей является горно-рудная промышленность, обеспечивающая добычу из недр железной руды и ее подготовку к извлечению металла, а также нерудных материалов. С точки зрения продукции, металлургия относится к отраслям, занятым выпуском промежуточной продукции, входящим в состав комплекса конструкционных материалов. Процесс переработки руд и других металлосодержащих материалов в конечную металлопродукцию обеспечивается широким спектром термохимических технологий и методов пластической деформации. Применяемые техно-

логии определяют металлургию как материалоемкую и энергоемкую отрасль [4].

Одним из важнейших участков управления металлургическим предприятием является организация сбыта. Работа отделов сбыта определяется эффективностью маркетинговой деятельности. Необходимо отметить, что организация маркетинговой деятельности на металлургических предприятиях имеет свои особенности, которые определяются спецификой продукции производственно-технического назначения. Основные различия промышленного маркетинга от маркетинга на торговых предприятиях и предприятиях сферы услуг представлены в табл. 1 [3,9].

Как показывает практика промышленный маркетинг на металлургических предприятиях, как правило, представлен двумя направлениями работы (блоками), ориентированными на внутренний и внешний рынок соответственно. В свою очередь внутренний рынок делится на отрасли и подотрасли, а внешний — по странам.

Основными заказчиками продукции металлургических предприятий на внутреннем рынке традиционно являются предприятия металлургического комплекса, в том числе машиностроительные предприятия, трубные и автомобильные заводы, предприятия строительной отрасли.

Таблица 1

Отличительные особенности промышленного маркетинга (сравнительный анализ)

Критерий	Промышленный маркетинг	Маркетинг на торговых предприятиях и предприятиях сферы услуг
Продукция	Закупается для дальнейшей доработки и передачи конечному потребителю	Закупается для личного использования в ограниченных количествах
Потребители	Конкретные промышленные предприятия (трубные предприятия, предприятия автомобилестроения, судостроения, оборонного комплекса и т.д.)	Конечный потребитель (физические лица)
Вид взаимосвязи с потребителем	Необходимость установления прямых взаимоотношений с покупателем продукции, которые осуществляются посредством предварительных заказов или заранее согласованных поставок (данный факт обусловлен спецификой продукции, а именно требованиями предъявляемыми заказчиками к металлопродукции)	Установление косвенных взаимоотношений с покупателями, осуществляемых через посредников

На большинстве металлургических предприятий для оценки эффективности маркетинговой деятельности используется подход, заключающийся в сопоставлении плановых данных с фактическими. Иными словами, качество планирования процесса реализации продукции (план (бюджет) продаж) оценивается в рамках некоего временного периода (квартал, полугодие, 9 месяцев, год) путем анализа отклонений фактических данных об объемах продаж и ценах с плановыми показателями. На наш взгляд, данный подход является неполным, так как результат от проведения маркетинговых мероприятий может быть растянут во времени и не быть заметен в том отчетном году, в котором эти мероприятия имели место, поэтому предлагается для оценки маркетинговой деятельности дополнительно использовать расчет экономической эффективности.

В современной экономической теории и практике выделяют множество подходов к оценке экономической эффективности. Разнообразие методов обусловлено необходимостью учета при проведении расчетов влияния разнообразных факторов.

Однако методология оценки эффективности при применении любого из методов основана на расчете абсолютной и относительной величины эффектов, возникающих при проведении маркетинговых мероприятий.

Абсолютная величина возникающих при ведении маркетинговой деятельности эффектов оценивается посредством показателя экономического эффекта.

Экономический эффект — это конечный экономический результат, полученный от проведения какого-либо мероприятия, вызывающего улучшение каких-либо показателей работы организации. Экономический результат как экономический эффект является абсолютным показателем и измеряется в денежных единицах. В целом получение эффекта предполагает первоначальное осуществление каких-либо затрат, а затем получение дополнительного дохода от внедрения мероприятия. Разница между дополнительным доходом, полученным за счет проведения маркетинговых мероприятий, и затратами на их осуществление и является экономическим эффектом, который представляет собой доход, получаемый либо за счет снижения материальных, трудовых затрат и иных затрат, либо за счет роста объемов производства или качества продукции, выражаемого в росте цены. В связи с вышесказанным эффект будет рассчитываться по-разному в зависи-

мости от характера мероприятия, которое проводилось для его получения.

Относительная величина возникающих при ведении маркетинговой деятельности эффектов оценивается посредством показателя экономической эффективности.

Экономическая эффективность — это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат, позволивших получить этот эффект. Экономическая эффективность (E) рассчитывается по формуле (1)

$$E = \frac{\text{Экономический Эффект}}{\text{Затраты}} \quad (1)$$

Затраты на проведение маркетинговых мероприятий определяются достаточно точно. Наибольшую сложность представляет собой расчет дополнительного дохода, так как указанные доходы растянуты во времени и сопряжены с определенными рисками. Следовательно, для решения поставленной задачи целесообразно использовать механизм дисконтирования (рис. 1) с учетом корректировки на риск. В данном случае необходимо именно дисконтирование, так как идет оценка будущих поступлений с позиции настоящего (обратная задача).

В соответствии с общепринятым подходом ставка дисконтирования — переменная величина, зависящая от ряда факторов [5,6,7,8,10,11]:

$$i = f(i_1, \dots, i_n), \quad (1)$$

где (i_1, \dots, i_n) — факторы, влияющие на будущие денежные потоки, которые определяются индивидуально для каждого процесса:

i_1 — стоимость альтернативного вложения средств на данный период (ставка банковского процента по депозитам, ставка рефинансирования, средняя доходность уже имеющегося бизнеса и т.д.);

i_2 — оценка уровня инфляции на выбранный период, как оценка стоимости риска обесценивания средств за период;

i_3 — рисковая составляющая (учет рисков, связанных с объектом оценки).

Наибольшую сложность в условиях реального металлургического предприятия представляет оценка рисков. Под риском в данном случае понимается возможность возникновения в будущем таких условий, которые приведут к негативным последствиям. В целом, очевидно, что риск — понятие субъективное.



Рис. 1. Экономическая сущность процессов дисконтирования и наращивания [11]

Описание риска в рамках предлагаемой методики оценки эффективности маркетинговой деятельности, должно содержать:

1) условие возникновения риска — это описание ситуации, существующей или потенциально возможной, которая может повлечь за собой неблагоприятные последствия;

2) воздействие риска — это описание последствия, которого следует избежать, возможное последствие определяется условием возникновения риска; первая и вторая части связываются такими словами, как “поэтому”, “в результате”;

3) описание последствий — показатель (чаще всего финансовый), характеризующий негативные последствия;

4) причину риска — фактор неопределенности, который может оказать воздействие на деятельность как структурного подразделения, так и всей компании;

5) тип риска — группа причин рисков, объединенная на основании близости факторов неопределенности.

Для оценки эффективности маркетинговой деятельности на металлургических предприятиях предлагается использовать следующую классификацию рисков (рис. 2).

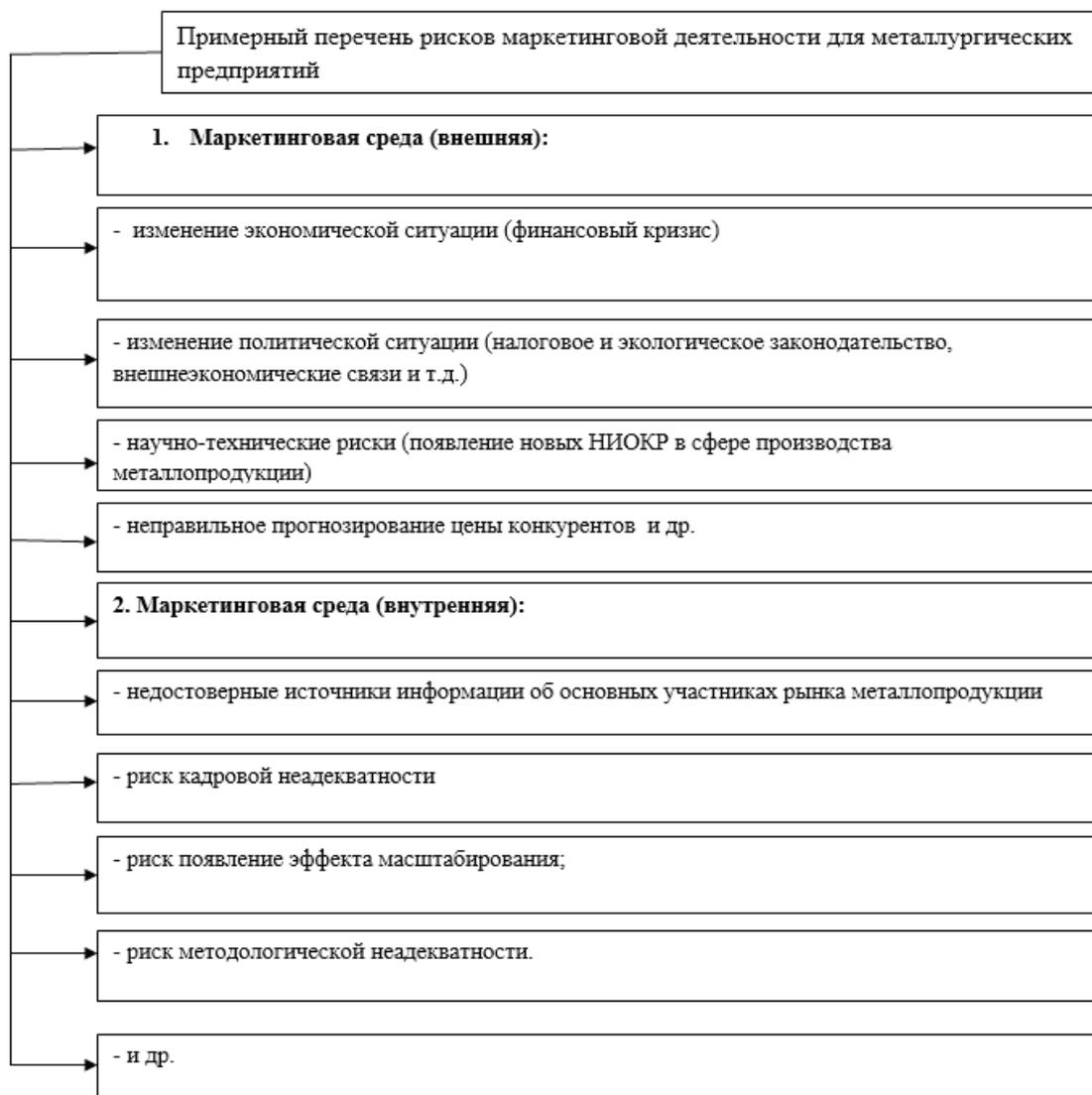


Рис. 2. Примерный перечень рисков (для оценки эффективности маркетинговой деятельности)

В заключение необходимо отметить, что предложенный подход позволит повысить качество оценки маркетинговой деятельности на металлургических предпри-

ятиях, сделав ее более обоснованной и информативной с точки зрения принятия управленческих решений различного уровня.

Литература:

1. Замбрицкая, Е. С., Галиуллин М. А., Куйбакова Р. Б. Сущность понятия «производственный маркетинг»: многовариантность подходов // Молодой ученый. Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 2. — с. 39–42.

2. Замбрицкая, Е. С., Куркова А. В. Теория и практика формирования портфеля заказов на предприятиях металлургического комплекса // Молодой ученый — 2016 — № 2 — с. 497–500.
3. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю., Оценка рисков и разработка контрольных действий в страховых компаниях на пример департамента андеррайтинга. // Сборник «Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире». Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки, Информационный партнёр АНО ВПО «Омский экономический институт». 2014. с. 132–136.
4. Замбрицкая, Е. С., Логачёва А. В., Логачёва М. В. Учет и анализ рисков на стадии проектирования новых источников тепловой энергии. // Молодой ученый — 2014 № 16. С 244–248.
5. Замбрицкая, Е. С., Самохин М. В., Ананьева О. И. Влияние отдельных видов риска на ставку дисконтирования при определении эффективности инвестиционных проектов, связанных с импортными контрактами. // Молодой ученый — 2014 № 8. С. 474–480.
6. Замбрицкая, Е. С., Самохин М. В., Определение ставки дисконтирования для инновационных инвестиционных проектов (связанных с импортными поставками). // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2014. Т. 2. № 1. с. 238–242.
7. Замбрицкая, Е. С., Абдулина Е. Г., Кошелева А. Ю. Основы классификации рисков и контрольных действий при построении систем внутреннего контроля в страховых компаниях на примере департамента андеррайтинга. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12–1 (65–1). с. 532–536.
8. Замбрицкая, Е. С., Мурикова А. Р., Тиханова Е. И. Особенности определения ставки дисконтирования при оценке экономической эффективности и расчете финансовых показателей инновационных инвестиционных проектов. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 3. с. 83–88.
9. Замбрицкая, Е. С., Литвинов И. А., Тиханова Е. И. Особенности оценки рисков при расчете финансовых показателей эффективности инвестиционных проектов. // В сборнике: Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса Международная научно-практическая конференция. 2013. с. 273–283
10. Пичурин, И. И., Обухов О. В. Основы маркетинга. Теория и практика: [учебное пособие] / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 381
11. Янковский, К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. — СПб.: Питер, 2012. — 368 с.

Особенности маркетинговой среды Японских предприятий

Попова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Носаева Оксана Валерьевна, студент;
Пашенко Полина Олеговна, студент
Пензенский государственный университет

В современном обществе все фирмы с помощью маркетинга строят свой доход и успех. Можно проследить не только в России, но и за рубежом. На маркетинг за границей уходят тысячи миллиардов евро. Экономическое «чудо» страны до сих пор вызывает восхищение мировой общественности. Как удалось небольшому островному государству за столь короткий временной отрезок превратиться в одну из самых могучих, влиятельных и экономически развитой империей мира? Ответ кроется не только в грамотно выстроенной маркетинговой политике, но и в особенностях японского менталитета. Все без исключения сферы жизни этой страны глубоко пронизаны самобытной японской культурой и психологией.

Успех в развитии внешнеэкономических партнерских связей во многом зависит от соблюдения своих традиций и обычаев. Так же известная многим любовь японцев к церемониям, распространяется и на бизнес-отношения, которые так же выстраиваются согласно строгим традиционным правилам. Например, японский бизнес не допускает сближения с партнерами по бизнесу посредством телефонных переговоров. Предпочтение всегда отдается личным встречам, организованным на

должном уровне. Но с уважением относятся к обязательному присутствию посредника, который на прямую знаком с будущими партнерами. В Японии не доверяют словам, только признают только точные расчеты. [2]

Деловые отношения в Японии строятся на обязательном обмене визитными карточками — это не просто в моде, а необходимый ритуал, который не может быть просто проигнорированы. Если учитывать низкий уровень преступности и мошенничества, «визитки» в Японии иногда могут заменять документы. Если на визитной карте указано имя серьезной компании — это гарантия того, что владелец надежный.

Понятие маркетинга пришло в Японию лишь во второй половине двадцатого века. Вопросы этого понятия касались как правильно стимулировать сбыт, планировать стимулирование продажи товара, изучать потребительский спрос. Согласно общепринятым правилам, на которых базируется мировой маркетинг, успешная деятельность любой компании зависит от диапазона диверсификации производимых товаров и услуг, успешного захвата доходных рыночных сегментов и расширения за счёт поглощения конкурирующих компаний и фирм. Но,

все эти традиционные шаги казались недостижимыми для новичков, какими являлись японские компании на заре своей деятельности. Единственным «козырем», который они могли представить миру, был сам производимый товар, его высокое качество и уникальность.

Зарождение японского маркетинга, а вернее его полное отсутствие на начальных стадиях развития экономики Японии, можно проследить на примере всемирно известной корпорации «Sony». Её создатели — Масару Ибука (Masaru Ibuka) и Акио Морита (Akio Morita) в конце 40-х годов разработали первый в Японии ленточный магнитофон. И только после того, как это «чудо техники» было запущено в производство, они начали задумываться над тем, кого же заинтересует данный товар, где и в каких масштабах его сбывать. Но, как видно, первые грубейшие маркетинговые ошибки не стали препятствием на пути развития компании и полностью были компенсированы высоким качеством японской продукции. В конце 80-х годов финансовый успех «Sony» достиг таких масштабов, что она смогла позволить себе приобретение гиганта американской «индустрии развлечений» — «Columbia Pictures». Таким способом компания обезопасила себя от ошибок прошлого, связанных с несоответствием некоторых системных параметров производимых товаров — отныне вся кинопродукция стала выпускаться согласно техническим требованиям «Sony».

Япония лидирует не только как производитель, но и как потребитель — страна многие годы занимает первенство по потреблению рыбы и морепродуктов. Эта особенность, по утверждению международной организации Food and Agriculture Organization (FAO), осуществляющей свою деятельность под патронатом ООН, в ближайшем будущем может обернуться для Японии настоящей продовольственной проблемой, так как её потребность в рыбной продукции ежегодно растёт, а масштабы морских ресурсов ограничены.

На сегодняшний день свыше ста российских компаний осуществляют экспорт рыбы в Японию, что в количественном выражении составляет 70 тыс. т сырья. Эти цифры, а соответственно и получаемую прибыль от продажи российской рыбы, вполне реально увеличить — в первую очередь, за счёт расширения взаимного сотрудничества в прибрежных районах Дальнего Востока, которые обладают богатым промышленным потенциалом. Очевидно, что согласованное на государственном уровне, использование в российских водах высокотехнического оснащения японского флота и возможностей современных перерабатывающих рыбных предприятий было бы выгодно как для России, так и для Японии [4].

Японский маркетинг особенно обращает внимание на потребности покупателей, которые необходимо удовлетворять в сию же секунду. Он учитывает советы потребителей, которые охотно идут на диалог с рекламой. Если же ранее никто не спрашивал у потребителей, что они хотели бы иметь, а создавали новую продукцию на свое усмотрение, то на сегодняшний день все наоборот.

Ярким примером Японского маркетинга является «теория исторических инноваций», созданная в недрах

компании «OMRON Electronics». Цель SINIC — предсказать, насколько в будущем рынок будет нуждаться в высокотехнологической продукции, и на этом основании осуществлять стратегическое планирование. Создание этой теории позволило компании выявить десять главных «инновационных сдвигов» в истории человечества, каждый из которых заложил основу общества определенного типа: первобытного, коллективного, аграрного, ремесленнического, промышленного.

Нетрудно оценить, какое значение имел этот вывод для долгосрочной маркетинговой стратегии «OMRON Electronics». Подход, при котором компания постоянно нацелена на упреждение потребностей общества, К. Такеиси — бывший президент компании — назвал «теорией социальных запросов». Следование этой теории, пишет он, позволяет разрабатывать товары, которые сами найдут дорогу к потребителю. Торговля именно такими товарами идет без сучка без задоринки. Так называемый «силовой сбыт» уступает место «распродаже-всасыванию».

Так же одним из факторов которые влияют на организацию и формирование стратегии маркетинга, это конструктивная промышленная атмосфера. Конкуренция в ней имеет двоякий характер. С одной стороны компании ведут тесное сотрудничество, а с другой стороны Японские компании из одной отрасли ведут непримиримую конкурентную борьбу друг с другом, причем порой она жестче по сравнению с выходом на зарубежные рынки.

Деятельность по маркетингу в Японии совершенно отлична от принятой на Западе и отражает различные географические, социальные, исторические факторы и особенности государственного устройства. Следующие факторы оказывают прямое и косвенное воздействие на стратегию японского маркетинга: сотрудничество между промышленностью и правительством; промышленная атмосфера; товары, ориентированные на мировой рынок.

Концепция маркетинга есть не что иное, как учет желаний потребителя, общность ощущений с потребителем и удовлетворение их на таком же уровне, как сам производитель удовлетворял бы свои собственные желания. В американском варианте, однако, акцент делается на стратегическом аспекте, т.е. определении потребности покупателя для достижения организационных целей. Японский вариант рассматривает вкусы и желания покупателя как врожденные черты, которые надо удовлетворять без рассуждений. По американской концепции покупателями манипулируют ради организационных целей. В американском маркетинге уговоры и убеждения потенциального покупателя — основная задача. Японский же маркетинг служит покупателю через товары и сервис. Японский лозунг — «Пусть за себя говорят товары и услуги» вместо «Пусть говорят продавцы» [3].

Сегодняшний японский брэнд-менеджмент сочетает в себе современные веяния и традиции японского искусства. Одна из самых ярких характеристик японской рекламы это умение рекламщика показать определённый продукт как нечто особенное, необыкновенное и даже таинственное. Как считают японские профессионалы — хороший ролик должен быть понятен и без слов. Если

сравнить российскую и японскую рекламу, то последний вариант не подчиняется идее всепоглощающей глобализации и по этой причине реклама отражает традиции японского народа и имеет свою индивидуальность.

Для профессионала в Японии очень важно, чтобы реклама была наглядной и поэтому он очень часто прибегает к символике и активно использует картинки или изображения. Разновидностью рекламной деятельности также являются различные шоу или уличные шествия. Очень часто в этой замечательной стране можно увидеть рекламы-растяжки, рекламные щиты и видеоролики. В Японии повседневная жизнь и бизнес неразделимы, равно как и быт простого народа с рекламой. Многие традиции нашли воплощение в некоторых товарах, которые очень хорошо раскупаются [5].

Оперативный сбор данных о клиентах в Японии происходит несколькими способами. Во-первых, в момент открытия членских карт или поинт-карт, которые предлагаются в подавляющем большинстве случаев предоставления розничной услуги. Речь идет о розничной торговле разных форматов, а также услугах банков, почты, автосервиса, спортивных клубов, ресторанов, парикмахерских, видеопроката и др. Открывая членскую карту, потребитель заполняет стандартную форму, в которой его просят указать имя, пол, телефон, иногда возраст, адрес и e-mail. Во-вторых, в момент открытия кредитных карт, предлагающихся крупными розничными операторами. В этом случае собирается еще более раз-

вернутая информация, включая семейное положение, место работы и уровень доходов. В-третьих, в момент совершения крупных покупок и оформления гарантии на сложную технику, требующих заполнения форм. В-четвертых, в форме анкет и открыток, прилагающихся к некоторым товарам, как-то несложная бытовая техника, косметика и украшения. В этом случае потребителя стимулируют заполнить и отправить свои данные обещанием участия в розыгрыше призов. В-пятых, в момент регистрации на пользование тем или иным сетевым ресурсом [1, с. 6].

Реклама Японии кроме всего прочего — это настоящий «калейдоскоп». В первые пятнадцать секунд может быть всё: от пластилинового земного шара и русского дельфина до самолётов, врезающихся в здания. Практически всегда природа появляется в «мягких» роликах с национальным характером. Серия роликов для железнодорожной компании снималась в чудных уголках «страны восходящего солнца». Цветущая сакура весной, изумрудные кустарники летом, деревья в осеннем «золоте», мягкая японская зима практически без снега и японские песни с удивительной мелодией.

Подходя к концу хотелось бы сказать, что на сегодняшний день в маркетинге Японии особенно ценимы: безусловный приоритет потребителя, информационные технологии, обеспечивающие скорость, прозрачность и инициативу, творчество и предпринимательский дух в принятии маркетинговых решений.

Литература:

1. Т. В. Тарасова. «Три кита» Японского маркетинга / Тарасова Т. В. // Маркетинг в России и за рубежом № 6—2003 г.
2. URL: <http://nbc.ua/article/432>
3. URL: <http://www.xserver.ru/user/marjk/>
4. URL: <http://www.management.com.ua/marketing/mark094.html>
5. URL: <http://www.pr-life.ru/pr-v-yaponii/specifika-reklamy-v-yaponii>
6. URL: http://iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2064

Актуальность применения системы HR-брендинга в управлении персоналом для компаний в условиях высокой конкуренции на рынке труда

Прудникова Кристина Олеговна, студент

Национальный исследовательский Томский государственный университет

В статье раскрыто понятие HR-бренда, HR-брендинга, описаны основные цели HR-брендинга, раскрыты ключевые составляющие HR-бренда. Обоснована значимость и актуальность формирования HR-бренда компании. Проанализирован процесс и описаны этапы создания HR-бренда. Выделены внешний и внутренний HR-брендинг, его цели и инструменты.

Ключевые слова: HR-бренд, HR-брендинг, внутренний и внешний HR-бренд, управление персоналом, лояльность персонала, бренд работодателя, ценности компании, рынок потребителя

В настоящее время рынок труда можно охарактеризовать как «рынок кандидата», на котором ведется

нескончаемая «борьба» между работодателями, что, безусловно связано со сложившимся дефицитом квали-

фицированных специалистов. Если раньше конкурентоспособность компании оценивалась практически только по финансовым показателям, то на сегодняшний день, на первый план вышел интеллектуальный потенциал бизнеса. В этой связи компании стали активно использовать инструменты маркетинга, с помощью которых определяют новые подходы к управлению персоналом и его потенциалом. Компании разрабатывают и апробируют инструменты работы с талантами, и в частности последнее время очень вырос интерес к вопросам имиджа компании и формированию HR бренда. Тему, связанную с HR-брендингом можно считать новым актуальным «витком» для современного общества HR-специалистов.

В переводе с английского языка «employer brand» трактуется как бренд работодателя. В 1996 году, Тимом Эмблером и Симоном Бэрроу была опубликована статья в знаменитом журнале под названием «Journal of Brand Management», в которой впервые HR-бренд был описан и представлен как совокупность как экономических, психологических и эмоциональных преимуществ работодателя на рынке. [1, с.185]

С научной точки зрения, данное направление пребывает в процессе становления, основы и определения

HR-брендинга находятся в стадии формирования и уточнения. В данной работе под HR-брендингом будет подразумеваться комплекс мероприятий, которые направлены на формирование положительного имиджа работодателя на рынке труда, с целью бесперебойного привлечения и удержания лучших специалистов. В свою очередь HR-бренд — привлекательный сформированный имидж и репутация компании.

Именно сильный и правильно выстроенный HR бренд способен решать ключевые задачи такие как: построение положительного имиджа работодателя на рынке труда, привлечение талантливых и квалифицированных сотрудников к работе в компании, удержание их от перехода к конкурентам, уменьшение затрат на поиск и подбор персонала, снижение текучести кадров и многое другое. Бренд работодателя — это то, как компания создает и отстаивает собственную индивидуальность на рынке, начиная с ценностей «пропагандируемых в компании», заканчивая эмоциональными связями с персоналом, чтобы те в свою очередь правильно и корректно донесли до других потенциальных сотрудников то, что компания обещает дать свои клиентам. На рисунке 1 представлена модель, на которой прослеживается четкая взаимосвязь между HR брендом и его целями.

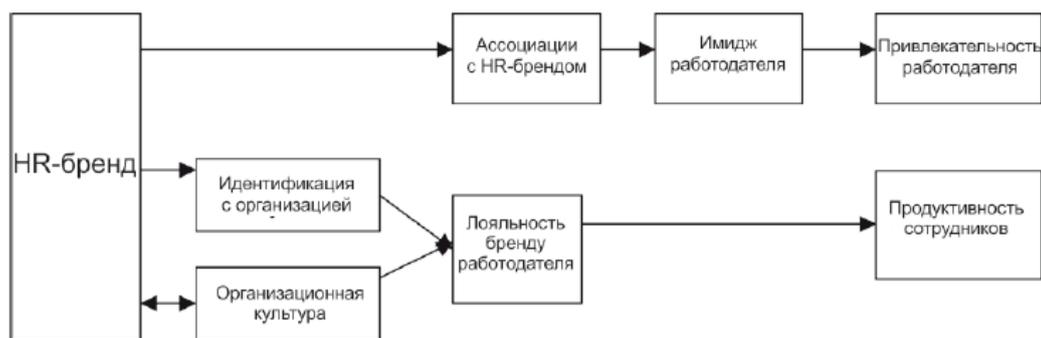


Рис. 1. Модель HR-бренда Бакхаус и Тику

Исходя из модели, можно сделать вывод о том, что HR бренд напрямую связан с организационной культурой, по средству которой происходит идентификация компании от аналогичных организаций на рынке труда, что в свою очередь создает лояльность бренду компании, которая в итоге приводит к повышению продуктивности работников. Помимо этого, именно через ассоциации у потенциальных потребителей/сотрудников HR-бренд создает определенный имидж работодателя, что в итоге ведет к повышению привлекательности компании среди потенциальных кандидатов. В целом, данная схема позволяет увидеть основные взаимосвязи между целями и результатами HR-брендинга, его средствами и задачами.

В сравнении с 2000 годом, в России формированием HR-бренда в последнее время занимаются все больше и больше компаний. По прогнозам Джона Салливана, одного из самых авторитетных экспертов HR-отрасли, работодателем необходимо акцентировать внимание на

создании HR-бренда. Ниже представлены возможности, которые открываются перед рекрутингом, а также перечисление тенденций, которые уже успели проявить себя ранее, но будут наблюдаться и в будущем:

- Усилится конкуренция за таланты.
- При выборе правильного и эффективного подхода к привлечению студентов и выпускников образовательных учреждений, подбор персонала в компании можно будет считать успешным
- Основным источником найма станут реферальные программы, основанные на HR-метриках. Реферальные программы найма — рекомендательный подбор персонала, основанный на рекомендациях уже работающих или ранее работавших сотрудников.
- Единственная долгосрочная рекрутинговая стратегия — формирование/развитие HR-бренда компании.
- Компании все больше и больше делают упор на непрерывающееся внедрение инноваций, что как следствие усилит потребность в талантливых сотрудниках.

— Вместо все полюбившемся резюме кандидата, компании притупят к работе с профилем кандидата в социальных сетях, что предоставит возможность кандидатам, не находящимся в активном поиске работы. [2]

Из выше перечисленных критериев, можно предположить, что HR-брендинг просто необходим для компании, поскольку существует острая необходимость в привлечении, организации и удержании квалифицированных специалистов.

Различные авторы приводят свои классификации этапов построения HR-бренда, так, например, Р.Е. Мансуров в своей книге «HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала» выделяет 22 этапа [3, с.11], другие теоретики — меньше. Основываясь на исследования Н.А. Осовицкой, определяется пять основных этапов построения HR-бренда:

1. После того как определяются цели, согласно HR-стратегии, происходит определение целевой аудитории. Затем формируются рабочие группы, и на основании их уже рассчитывается необходимый бюджет.

2. Проведение аудита и исследования восприятия HR-бренда компании целевыми аудиториями. Для получения более достоверной информации, компании следует проводить как внешние, так и внутренние исследования.

3. Разработка концепции позиционирования.

4. Выбор ключевых каналов и стратегии продвижения. Определение коммуникационной политики и специальных мероприятий внутри компании и на рынке труда.

5. Оценка эффективности. [4, с.57]

Важно понимать и разграничивать, что HR-бренд имеет две составляющие — внутреннюю и внешнюю. Внешний HR-бренд ориентирован на специалистов, которые пока находится по ту сторону организации — то есть на потенциальных соискателей. Говоря маркетинговыми терминами, кандидаты являются в данном случае целевой аудиторией. Любой компании приходится позиционировать себя в качестве работодателя: на рабочих сайтах, досках объявлений, в печати, в кадровых агентствах и т.д. Однако не все делают

это продуманно, в соответствии с выстроенной концепцией формирования бренда работодателя. Внутренний HR-бренд — это работа с персоналом в компании, а внешний HR-бренд — трансляция работы специалистов по персоналу вовне. Построение, или трансформацию HR-бренда безусловно необходимо начинать исключительно, с внутренней составляющей. Каждый сотрудник является представителем, другими словами «носителем» HR-бренда, «носителем» мнения о компании как работодателе. Имея определенное сложившееся мнение о компании как работодателе, сотрудник обязательно так или иначе поделится данной информацией с собеседником. По мимо того, что вовлеченный и лояльный персонал не уйдет из компании, а наоборот будет все больше и больше вникать во все бизнес процессы, но еще и будет рекомендовать компанию как хорошего работодателя всем потенциальным работникам. Если рассматривать компанию с точки зрения профессиональной культуры, занимающую какую-то конкретную сферу бизнеса, тогда стоит говорить об отличительных атрибутах, которые будут свойственны исключительно данной компании. Например, за счет корпоративной культуры сотруднику удастся провести «границы отличия» своей принадлежности к компании, идентичности и значимости. Правильно выстроенная корпоративная культура тесно связана с системой управления компанией, и является серьезным управленческим инструментом, с помощью которого удастся перейти от личных целей сотрудников к целям компании. Корпоративный центр, корпоративный университет, корпоративное обучение — все это неотъемлемые части большого механизма, которые будут служить отличительным признаком компании от всех остальных конкурентов на рынке.

Таким образом, HR-брендинг сейчас является одним из важнейших составляющих успешной деятельности любой компании. При построении HR-бренда топ-менеджерам компании необходимо применять комплексный подход, а не единоразовые мероприятия, только тогда можно будет понять все положительные стороны проделанной работы.

Литература:

1. Ambler, T., Barrow S. The employer brand (англ.) // The Journal of Brand Management: журнал. — 1996. — Vol. 4. — P. 185–206.
2. Топ — 25 трендов рекрутинга. Часть вторая. [Электронный ресурс] URL: <http://www.hr-journal.ru/articles/pp/Top-25-trendov-rekruitinga-v-2014-godu-Chast-vtoraja.html>, дата обращения (01.06.2016), — свободный.
3. Мансуров, Р.Е. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала. — Изд-во «БХВ-Петербург», СПб, 2011 г. — 142с.
4. Осовицкая, Н.А. HR-брендинг: управление талантами, онлайн-обучение, геймификация и еще 15 эффективных практик — СПб.: Питер, 2014. — 240 с.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Основные проблемы при планировании доходов и расходов предприятия

Бухорбаева Асель Тагабергеновна, магистрант
Оренбургский государственный университет

В статье представлены основные проблемы, возникающие при планировании доходов и расходов деятельности, как на уровне всего предприятия, так и его подразделений.

Ключевые слова: план, планирование, доходы, расходы, предприятие, подразделение, процесс, ресурсы.

Планирование следует рассматривать с точки зрения методологии, технологии и подсистемы управления. Методология планирования включает в себе принципы, методы и логику разработки планов.

Планирование в качестве технологического процесса предусматривает разработку комплекса мероприятий, которые определяют очередность исполнения конкретных задач и целей, учитывая возможности эффективного применения ресурсов.

Одним из наиболее важных этапов планирования деятельности предприятия является процесс планирования доходов и расходов деятельности предприятия и его производственных отделений.

Основной проблемой анализа системы планирования на предприятии и процесса планирования бюджета доходов и расходов является обеспечение стабильности в планировании бюджета доходов и расходов.

Стабильность планов — это та характеристика, которая позволяет достаточно объективно оценить эффективность всей системы управления на предприятии. Переход к рыночным условиям хозяйствования существенно сместил акценты в организации плановой работы на самом предприятии.

В первую очередь необходимо выделить такую подпроблему как увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов, которая может возникать в процессе планирования бюджета доходов и расходов предприятия на этапе разработки технической документации (методологии, отчетных форм), разработки сценарных условий, определении контрольных показателей, консультации сотрудников аппарата управления и планово-экономического отдела производственных отделений по методике формирования бюджета доходов и расходов и порядку заполнения форм. На данном этапе проблема может быть связана с изменением методологии учета затрат и доходов, несвоевременном по-

ступлением сценарных условий из исполнительного аппарата предприятия и несвоевременном доведением сценарных условий до производственных отделений, а так же с несвоевременным поступлением форм для формирования бюджета доходов и расходов из исполнительного аппарата предприятия и несвоевременной разработкой форм для формирования бюджета доходов и расходов производственных отделений.

На этапе формирования плана, скорректированного плана и отчета по бюджету доходов и расходов предприятия, производственных отделений, увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов обычно связано с нарушением сроков предоставления планов кураторами, реже — с возвратом расчетов на доработку и повторное согласование.

В редких случаях увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов может происходить на этапе согласования бюджета доходов и расходов производственных отделений результате нарушения сроков предоставления планов на согласование в аппарат управления предприятия, либо из-за возврата расчетов на доработку и повторное согласование.

По аналогичным причинам происходит увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов на этапе согласования бюджета доходов и расходов предприятия.

На этапе доведения утвержденных показателей до производственных отделений и руководства предприятия увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов возможно по причине пересмотра распределения затрат и доходов между производственными отделениями.

На этапе согласования бизнес-плана и отчета по бизнес-плану возможно имеющихся дочерних зависимых обществ и учреждений в аппарате управления увеличение сроков формирования бюджета доходов и рас-

ходов обычно происходит в результате нарушения дочерними зависимыми обществами и учреждениями сроков предоставления планов на согласование в аппарат управления головного предприятия. Намного реже это происходит из-за возврата расчетов на доработку и повторное согласование.

При планировании бюджета доходов и расходов производственных отделений, как и в процессе планирования бюджета доходов и расходов самого предприятия возникает подпроблема увеличения сроков формирования бюджета доходов и расходов. Данная подпроблема может возникнуть уже на этапе разработки технической документации (методологии, отчетных форм), разработки сценарных условий, определения контрольных показателей, консультации сотрудников аппарата управления и планово-экономического отдела производственных отделений по методике формирования бюджета доходов и расходов и порядку заполнения форм. Иногда возникает из-за изменения методологии учета затрат и доходов, в редких случаях из-за несвоевременного поступления сценарных условий в производственных отделений или несвоевременной разработки форм для формирования бюджета доходов и расходов.

В редких случаях эта подпроблема проявляется на этапе формирования плана, скорректированного плана и отчета по бюджету доходов и расходов производственных отделений. Обычно это происходит в связи с нарушением сроков предоставления планов кураторами, а также из-за возврата расчетов на доработку и повторное согласование. По приведенным выше причинам увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов может происходить и на этапе согласования бюджета доходов и расходов производственных отделений.

На этапе доведения утвержденных показателей до производственных отделений увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов возможно по причине пересмотра кураторами распределения затрат и доходов предприятия между производственными отделениями, реже по причине изменения формы утвержденного бюджета доходов и расходов относительно отправляемого на согласование. По аналогичным причинам данная подпроблема может быть на этапе формирования бюджета доходов и расходов производственных отделений на основании утвержденного бюджета доходов и расходов производственных отделений.

На этапе согласования мероприятий программы управления издержками, формирование плана, скорректированного плана, отчета по программе управления издержками производственных отделений вероятно увеличение сроков формирования бюджета доходов и расходов вследствие нарушения сроков предоставления планов, отчетов на согласование в аппарат управления предприятия, не верно определенного экономического эффекта от реализации мероприятий программы управления издержками, реже — по причине возврата расчетов на доработку и повторное согласование.

Одной из главных проблем при организации планирования на предприятии является информация и ее ка-

чество. Роль информационного обеспечения процесса планирования трудно переоценить, так как от качества, полноты и достоверности информации зависит обоснованность плановых расчетов, а в последующем и эффективность управленческих решений, построенных на этих расчетах. Кроме того, формализация плановых расчетов, использование современных информационных технологий невозможны без соответствующего качественного информационного ресурса.

Подпроблемой при планировании бюджета доходов и расходов является невыполнение утвержденных контрольных показателей предприятия. На этапе формирования плана, скорректированного плана и отчета по бюджету доходов и расходов предприятия, производственных отделений она возникает в случаях, когда неверно определены потребности в затратах по курируемым статьям кураторами, неверный расчет доходов, а также если неверно определены сроки списания затрат, неверный расчет сроков поступления доходов.

На таких этапах как: согласование бюджета доходов и расходов производственных отделений в аппарате управления предприятия; согласование бюджета доходов и расходов в исполнительном аппарате предприятия, согласование бизнес-плана и отчета по бизнес-плану дочернего зависимого общества в аппарате управления; согласование бизнес-плана и отчета по бизнес-плану дочернего зависимого общества в исполнительном аппарате предприятия, невыполнение утвержденных контрольных показателей предприятия происходит по уже выше приведенным причинам.

Невыполнение утвержденных контрольных показателей предприятия на этапе согласования мероприятий программы управления издержками, формирования плана, скорректированного плана, отчета по программе управления издержками производственных отделений происходит в случаях, когда неверно определен экономический эффект от реализации мероприятий программы управления издержками.

При планировании бюджета доходов и расходов производственных отделений на этапе формирования плана, скорректированного плана и отчета по бюджету доходов и расходов производственных отделений также может возникать данная подпроблема, но уже либо из-за неверно определенных потребностей в затратах по курируемым статьям кураторами, либо из-за неверного расчета доходов, а также из-за неверно определенных сроков списания затрат, неверного расчета сроков поступления доходов.

Еще одной серьезной подпроблемой является вероятность не выполнения запланированных работ предприятия. Данная подпроблема возникает в процессе планирования бюджета доходов и расходов предприятия на этапе согласования бюджета доходов и расходов предприятия в исполнительном аппарате предприятия, и обычно связана с сокращением расходов по отдельным статьям, изменением запланированных доходов предприятия.

В процессе планирования бюджета доходов и расходов предприятия иногда возникает и такая подпро-

блема как перенос сроков проведения торгов, заключения договоров. На этапе доведения утвержденных показателей до производственных отделений и кураторов производственных отделений данная подпроблема возникает в результате увеличения времени на доведение показателей в связи с корректировкой потребности с учетом доведенных показателей бюджета доходов и расходов.

В процессе планирования бюджета доходов и расходов производственных отделений данная подпроблема также возникает на этапе доведения утвержденных показателей до производственных отделений. Обычно причиной является корректировка потребности с учетом доведенных показателей бюджета доходов и расходов.

Увеличение сроков формирования программы управления издержками может произойти из-за нарушения

сроков предоставления предложений по формированию программы управления издержками производственных отделений на согласование в аппарат управления Филиала. Обычно данная подпроблема возникает в процессе планирования бюджета доходов и расходов предприятия на этапе установления величины задания по программе управления издержками для производственных отделений.

На этапе согласования мероприятий программы управления издержками, формирования плана, скорректированного плана, отчета по программе управления издержками производственных отделений данная подпроблема возникает по причинам нарушения сроков предоставления планов на согласование в аппарат управления предприятия, а также возврата расчетов на доработку и повторное согласование.

Литература:

1. Зарубинский, В.М. Еще раз к вопросу о планировании на предприятии. / В.М. Зарубинский // Финансовый менеджмент. 2012. — № 3. — с. 112–122. — Библиогр.: с. 122 (4 назв.).
2. Герасимова, Л.Н. особенности формирования доходов и расходов компании / Аудит и финансовый анализ // Л.Н. Герасимова, В.Г. Гетьман 2014. — № 2. — с. 36–38. — Библиогр.: с. 38 (3 назв.). — Рец. Гетьман В.Г. на ст. автора приведена в конце.

Анализ деятельности компании «Двина-Пермь»

Кулагина Юлия Сергеевна

Пермский государственный национальный исследовательский университет

В данной статье рассматривается деятельность компании ООО «Двина-Пермь». Предметом исследования является анализ среды компании, ее положение на существующем рынке. По результатам проведенного исследования разработаны рекомендации по дальнейшему развитию предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, стратегия компании, деловое окружение

Действия любой организации не могут сводиться к простому реагированию на происходящие перемены. Необходимость сознательного регулирования, приспособления к изменяющимся условиям и наилучшее решение возникающих проблем с минимизацией издержек является одной из приоритетных задач для любой компании. Современным инструментом управления развитием организации в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенностью является методология стратегического управления.

Стратегию можно определить как систему способов деятельности для достижения цели предприятия. Разработка стратегии требует тщательного анализа как внешней, так и внутренней среды предприятия. При этом одним из её важных элементов является комплексное маркетинговое планирование. Практика свидетельствует о том, что организации, которые осуществляют комплексное маркетинговое планирование, работают успешнее и получают большую прибыль.

С целью разработки маркетинговой стратегии предприятия, была выбрана одна из развивающихся ком-

паний на рынке столярных изделий Перми и Пермского края — ООО «Двина-Пермь». Сфера деятельности: продажа межкомнатных дверей, их монтаж, гарантийное обслуживание. ООО «Двина-Пермь» является официальным дилером в Пермском крае Челябинской фабрики специальных столярных изделий

ЗАО «Краснодеревщик».

Анализируя деловое окружение ООО «Двина-Пермь», необходимо рассмотреть следующие компоненты: покупатели, конкуренты, поставщики.

Изучение покупателей дает возможность руководителям лучше уяснить на какой объем продаж может рассчитывать предприятие, в какой мере потребители привержены продукту именно данной компании, насколько можно расширить круг потенциальных клиентов.

Всех покупателей межкомнатных дверей ООО «Двина-Пермь» можно разделить на три группы:

- жители города Перми и Пермского края;
- строительные компании, подрядные организации, осуществляющие ремонтные, монтажные, отделочные работы;

— организации, приобретающие продукцию для установки в собственных помещениях.

Стоит отметить, что покупательский спрос на продукцию предприятия ежегодно увеличивается, о чем свидетельствует рост объемов продаж и соответственно прибыли. Так, за период с 2014 по 2015 год объем продаж ООО «Двина-Пермь» вырос на 20%. Это происходит, главным образом, в связи с наметившимся за последние 2 года ростом количества сдаваемого жилья в Пермском крае.

Хорошо организованная сбытовая сеть является одной из составляющих успешной деятельности компании, поэтому надежность поставщиков является ключевым фактором высоких экономических показателей предприятия. Поставщиком компании ООО «Двина-Пермь» является фабрика специальных столярных изделий ЗАО «Краснодеревщик». Преимуществом работы с данным поставщиком является оснащение фабрики современным европейским оборудованием, что позволяет использовать в производстве передовые технологии и выпускать 500 тысяч дверных блоков в год от «Эконом» — класса до класса «Премиум», с различными видами отделки, в том числе с самой сложной

и дорогостоящей — закрытопористой отделкой шелковистого глянца.

Вопрос о существующих конкурентах на действующем рынке также является ключевым фактором при разработке комплекса маркетинга. Выявление конкурентных преимуществ помогает правильно определить цели предприятия, изучение непосредственного окружения компании направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми компания находится в непосредственном взаимодействии. В г. Перми в настоящее время существует порядка 50 компаний, занимающихся продажей межкомнатных дверей. При этом потенциальный спрос на данную продукцию увеличивается с каждым годом. Для анализа перспектив развития ООО «Двина-Пермь» был проведен анализ конкурентных позиций, и определена доля рынка, занимаемая компанией (рисунок 1).

Из проведенного анализа следует, что доля компании ООО «Двина-Пермь» на рынке столярных изделий составляет 12%. Основными конкурентами компании являются: «Визард-стиль» (10%), «Альянс» (7%), «Ростстар» (5%). Доля других предприятий на рынке столярных изделий составляет 66%.

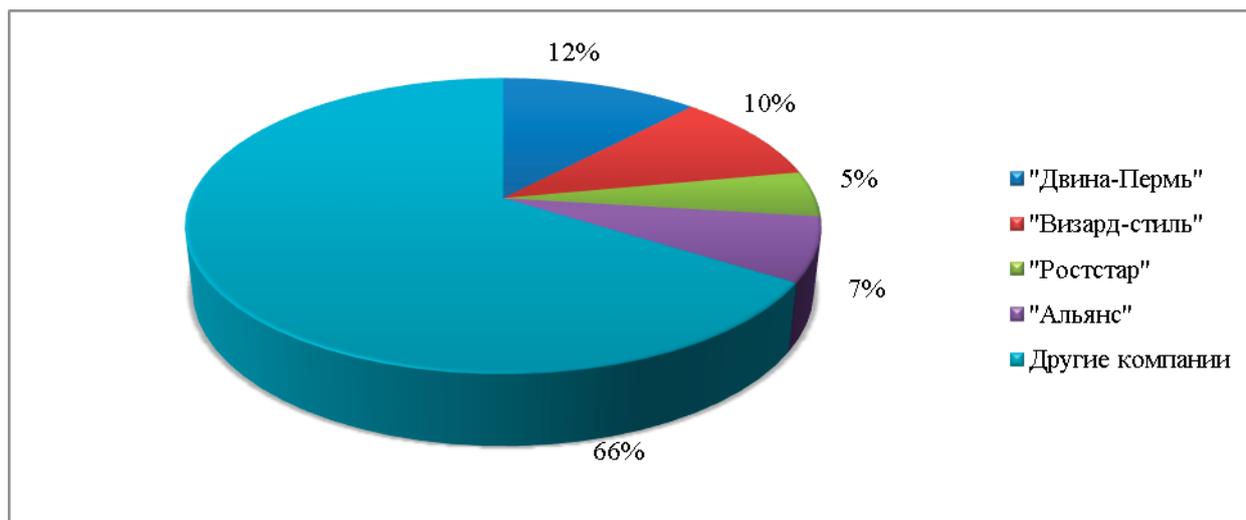


Рис. 1. Рынок реализации межкомнатных дверей Пермского края

Таблица 1

SWOT-анализ ООО «Двина-Пермь»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Удобное месторасположение. 2. Высококвалифицированный персонал. 3. Рост экономических показателей. 4. Эксклюзивность дистрибуции данной продукции в Пермском крае. 5. Стабильное положение на рынке.	1. Уязвимость по отношению к конкурентному давлению. 2. Ограниченная доля рынка. 3. Неотраженная система скидок. 4. Недостаточно привлекательные условия оплаты заказов для клиентов.
Возможности	Угрозы
1. Расширение ассортимента предлагаемой продукции. 2. Выход на новые рынки сбыта. 3. Дифференцированность продукции. 4. Расширение ассортимента.	1. Изменение потребностей потребителей. 2. Нарушение сроков исполнения заказов поставщиком. 3. Ужесточение условий и возможностей банковского кредитования.

На основе исследования рынка столярных изделий, компаний, работающих в данной сфере, был проведен SWOT-анализ ООО «Двина-Пермь» (таблица 1).

Наиболее слабыми сторонами для ООО «Двина-Пермь», по сравнению с конкурентами, являются сроки исполнения заказов. При этом конкурентными преимуществами компании являются: качество и ассортимент продукции, развитая сбытовая сеть. С целью сохранения, укрепления и дальнейшего развития бизнеса необходимо провести стратегические и тактические изменения.

В результате анализа преимуществ компании и ее конкурентных позиций на рынке были разработаны маркетинговые цели на период с 2016–2017 гг.:

- увеличение доли рынка в Пермском крае до 20% и занятие лидирующей конкурентной позиции в сфере продаж межкомнатных дверей.

- рост объемов прибыли к 2016–2017 гг. на 10% в сравнении с показателями 2014–2015 годов.

- расширение ассортимента реализуемой продукции за счет привлечения новых поставщиков, в том числе зарубежного товаропроизводителя.

- развитие нового направления деятельности: продажа высококачественной фурнитуры для межкомнатных дверей.

Для реализации разработанных целей компании необходимо проведение следующих мероприятий.

1. Повышение эффективности продвижения продукции:

- разработка товарного знака, рекламных буклетов, каталогов продукции; размещение информации о продукции, услугах компании: на рекламных щитах в городе, СМИ, на интернет-сайтах.

- участие в ежегодных выставках в Перми, а также в организуемых ЗАО «Краснодеревщик» выставках и презентациях в

- г. Москва и других городах России.

2. Развитие программы взаимодействия с покупателями: заключение долгосрочных договоров с подрядными организациями на приобретение, установку и гарантийное обслуживание, расширение перечня организаций, имеющих потребность в межкомнатных дверях, участие в тендерах на проведение отделочных работ строительных объектов.

3. Увеличение объемов продаж и расширение сети за счет создания и открытия новых точек продаж во вновь открывающихся торговых центрах.

4. Подготовка высококвалифицированного персонала.

На наш взгляд, выбранная маркетинговая стратегия компании является эффективной и обоснованной. В целом, маркетинговая стратегия будет успешной, если компания будет работать во всех предложенных направлениях, своевременно распознавать рыночные риски и связанные с ними изменения.

Литература:

1. Павлова, Н. Н. «Маркетинг в практике современной фирмы», М: Норма, 2015 г.
2. Коротков, А. Ю. «Маркетинговые исследования», М: Юрайт, 2016 г.
3. Галицкий, Е. Б. «Маркетинговые исследования. Теория и практика», М: Юрайт, 2016 г.
4. Карасев, А. П. «Маркетинговые исследования и ситуационный анализ. Учебник и практикум», 2016 г.
5. Котлер, Ф. «Маркетинг менеджмент», М: Классический зарубежный учебник, 2015 г.
6. Березин, И. С. «Маркетинговый анализ: Рынок. Фирма. Товар. Продвижение», М.: Вершина, 2011 г.
7. Тарасов, А. К. «Принципы стратегического управления в теории принятия решений», М: Финансы и статистика, 2012 г.
8. Азоев, Г. Л. «Конкуренция: анализ, стратегия, практика» М: Центр экономики и маркетинга, 2011 г.
9. Виханский, О. С. «Стратегическое управление» учебник. М: Издательство Гардарики, 2012 г.
10. Информационные источники компании и каталоги «Двина-Пермь»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Потенциал сферы бытовых услуг в развитии инноваций и предпринимательской инициативы

Дорошев Владислав Игоревич, аспирант
Институт мировой экономики и информатизации (г. Москва)

В статье рассматривается проблема структурных изменений в сфере услуг, как основа для реализации предпринимательской инициативы. Автор характеризует многообразие видов бытовых услуг и факторы, стимулирующие их развитие. Акцент внимания автор делает на инновационном потенциале видов деятельности, привлекательных для малого и среднего бизнеса, связанных с производством фото-услуг, подчеркивая преимущества инновации конвергентного подхода.

Ключевые слова: услуга, сервисное производство, структура сферы услуг, бытовые услуги, конвергентный подход

В структуре современной экономики сфера услуг уверенно укрепляет свои позиции, оттесняя промышленность и сельское хозяйство в формировании ВВП и обеспечении благосостояния населения на второй план. Развитие науки и технологий обусловили в последней трети XX века бурное развитие сервисных отраслей национальной экономики, производство которых сопряжено с созданием разнообразных видов услуг, как привычных для потребителя бытовых, так и характерных для нового века информационных, финансовых, коммуникационных и иных услуг инновационного содержания. Вне зависимости от вида услуг производство сервисного продукта имеет особенности, так как отражает активность людей, вступающих в процессе самого производства в специфические взаимодействия. Отношения по поводу оказания разного вида услуг направлены на удовлетворение запросов потребителей путем создания некоторых благ, востребованных на разных уровнях потребления важных как для общества в целом, так и для отдельного индивида.

По данным федеральной службы государственной статистики в 2014 г. доля услуг в отраслевой структуре ВВП России составила 56,9% (без учета торговли) [1]. В таблице № 1 представлено распределение включенных в базу показателей, которые раскрывают основные направления производства услуг в стране. При этом в 2014 году сфера услуг обеспечивала трудом 65% занятых в экономике граждан, в то время как в промышленности занятость составляла 20%, в сельском хозяйстве — 7%, в строительстве — 8%.

Производство услуг привлекательно для создания небольших коммерческих предприятий и реализации предпринимательской инициативы малого и среднего бизнеса. Создание собственного дела в сфере сервиса не требует больших финансовых вложений, в то же время экономическая ситуация в России по данным ВБ достаточно благоприятна для становления собственного дела в сфере услуг. В последнее десятилетие доля среднего класса в общей численности населения выросла с 30%

Таблица 1

Услуги в отраслевой структуре ВВП России (2014 г.)%

Наименования	%
Сельское хозяйство	4,2
Добыча ископаемых	10,3
Обрабатывающая промышленность	15,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, прочие коммунальные услуги	5,2
Строительство	6,5
Торговля	18,4
Транспорт и связь	8,7
Финансы и услуги	17,5
Государственное управление, образование, здравоохранение и военная безопасность	13,6

до 60%. Как подчеркивают аналитики ВБ, «Россия превратилась в общество со средним уровнем доходов, при этом движущей силой экономического роста является потребительский спрос». В Докладе World Bank Group за 2014 г. подчеркивается, что в условиях кризиса, ограниченных бюджетных ресурсах, сокращении внешних инвестиций создание своего дела или наемный труд у индивидуальных предпринимателей один из факторов, который определяет относительную стабильность на рынке труда [2]. Интересы и запросы среднего класса, на долю которого приходится 86% совокупного потребления домохозяйств, сформировали модель частного потребления, создавая условия для развития предпринимательской инициативы в сфере сервиса.

Также следует отметить изменение социального образа жизни населения страны, что следует рассматривать следствием существенного снижения уровня бедности и уменьшением влияния факторов уязвимости рисков. Рост благосостояния населения влечет развитие потребностей, направленных на преобразование социально-культурных и бытовых сторон жизнедеятельности людей. Создание небольших предприятий сферы услуг обеспечит удовлетворение потребностей в реализации свободного времени жителей, в преобразении социально-культурной среды мест проживания, в создании комфорта и удобств населения. Сервисное производство располагает потенциалом

технических и технологических инноваций и способно удовлетворять самые разнообразные потребности, социальные, интеллектуальные, физические и иные.

Анализ факторов роста сферы услуг в общей структуре экономики характеризует переход общества к стадии постиндустриального развития. Среди наиболее значимых факторов следует выделить следующие аспекты влияния на развития сервиса:

- структурно-технологическая перестройка материального производства;
- возрастание роли человека в экономике как производителя и как потребителя;
- социально-демографические изменения современного общества;
- интеллектуализация труда и развитие инноваций нематериальной сферы производства.

Формирование условий для развития малого и среднего бизнеса в стране оказали влияние и на структуру сферы услуг. По данным государственной аналитики, отражающей общий оборот сервисного производства в 2014 г., было выделено 10 приоритетных направлений, исключая услуги торговли [3], востребованные рынком. При этом общий оборот сферы услуг в 2014 году составил 74.68 трлн. рублей. Процентное соотношение показывает структуру сферы услуг в целом и позволяет видеть перспективы развития сервисного производства:

Таблица 2

Структура сферы услуг по основным видам производства (%)

Производство услуг по основным видам	Доля к общему обороту отрасли
Жилищно-коммунальные услуги	26,9
Транспортные услуги	18,6
Услуги связи	17
Бытовые услуги	10,8
Услуги системы здравоохранения	7,8
Услуги системы образования	6,5
Гостиничные и туристские услуги	4,4
Услуги культуры, физической культуры и спорта	2,1
Услуги правового характера	1,3
Социальные услуги лицам с ОВЗ и преклонного возраста	0,3
Другие услуги	4,3

Данные таблицы показывают, что среди разнообразия видов услуг, производство которых приносит существенный доход, как, например, жилищно-коммунальные услуги более 20 трлн. рублей, бытовые услуги по-прежнему занимают важное место. Они составляют существенную часть расходов населения, реализуя утилитарные потребности и социально значимые потребности людей в ремонте, организации праздничных и траурных мероприятий, стирке и глажке одежды, уборке помещений и т.д. По характеру производства к бытовым услугам относят:

- Ремонт, окраску, пошив обуви
- Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов, вязание трикотажа

- Ремонт и техобслуживание радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин, изготовление металлических изделий
- изготовление и ремонт мебели
- Химчистка, крашение и стирка
- Ремонт и строительство построек
- Техобслуживание автотранспорта
- Фотоателье, кино лаборатории, экспедиторские услуги
- Бани, парикмахерские, ритуальные и обрядовые услуги
- Прочие услуги

Данные социологического исследования проблем развития сферы бытовых услуг малых и средних го-

родов России показывают, что наиболее значимыми жители считают парикмахерские услуги и ремонт обуви (62% респондентов). Более 50% населения указали на услуги фотоателье и фото- и кинолабораторий. Высоко востребованы услуги ремонта и строительства жилья — 47% опрошенных лиц. Для 40% городского населения российских регионов важны услуги техобслуживания и ремонта автотранспортных средств. Приближается к данной цифре и услуги ремонта бытовых машин и приборов (38%), а также бытовой радиоэлектронной аппаратуры (37%) И хотя социологи отмечают, что в разных доходных группах приоритеты разные, общий анализ показывает, что бытовые услуги сохраняют свое значение и широко востребованы населением [4]. В то же время прежняя организационная форма, «дом бытовых услуг», требует реорганизации и обновления в соответствии с новыми условиями и новыми потребностями людей.

Для создания собственного дела и реализации предпринимательской инициативы в сфере услуг перспективным направлением представляются услуги, специализированные в области фотографии. Согласно Общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности (ОКПД 2), утвержденному Приказом Росстандарта от 31 января 2014 г. № 14-ст, введенному в действие с 1 февраля 2014 г. и отменой предыдущих редакций ОКПД с января 2016 г., услуги фотографии включены в раздел «М. Услуги, связанные с научной, инженерно-технической и профессиональной деятельностью». Об инновационном потенциале данного раздела говорит структура его классов от 69 до 75 (услуги юридические, бухгалтерские, офисные, консалтинговые, перевода, проектирования и др.). В том числе раздел М содержит класс под кодом ОКПД 74 «Услуги профессиональные, научные и технические, прочие».

Расшифровка кода ОКПД 74, полученного иерархическим методом классификации с последовательным способом кодирования включает подкласс 74.2 «Услуги в области фотографии». Группа 74.20 «Услуги в области фотографии» и соответствующая подгруппа 74.20.2 «Услуги, специализированные в области фотографии» включает следующие виды деятельности:

- услуги портретной фотографии;
- услуги в области фотографии для рекламы и аналогичных целей;
- услуги в области фото- и видеосъемки событий;
- услуги в области аэросъемки;
- услуги, специализированные в области фотографии прочие;
- также эта группировка включает услуги фотожурналистов.

Создание сервисного продукта, производство услуг согласно указанным в классификаторе видам деятельности объективно опирается на инновационные разработки научно-технического, технологического и организационного характера. Это и современное цифровое оборудование, и аналоговые методы, и инновационные способы обработки изображений и т.д. Инновационный характер производства услуг фотографии проявляется и конвергентным подходом в создании услуги, когда три аспекта объединены в деятельности специалиста — фотографа, а именно, технический аспект, творческий аспект и гуманитарный аспект. Фото услуги становятся больше, чем бытовые услуги, достигая в отдельных случаях высоты искусства. Кроме того, усложнение характера производства услуги предполагает создание творческих организационных структур с распределением ответственности за участок работы и сетевых моделей взаимодействия.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. — Доступно: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls
2. «Начало новой экономической эры?» — World Bank Group Macroeconomics & Fiscal Management. — Доклад об экономике России № 33, 2015.
3. Экономика России. Цифры и факты. Сфера услуг. — Доступно: <http://www.utmagazine.ru/posts/10567-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty>.
4. Проблемы развития сферы бытовых услуг малых и средних городов. — Доступно: <http://www.altcomsys.ru/problem>

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Методы и инструменты стратегического планирования регионального развития

Печкина Екатерина Викторовна, аспирант
Тюменский индустриальный университет

В настоящее время для разработки стратегии социально-экономического развития региона не выработано универсальной методологии, а имеющиеся типовые подходы для осуществления стратегического планирования адаптированы из управления корпоративными структурами. В статье рассмотрены вопросы построения стратегического плана развития региона, основные методы и инструменты стратегического менеджмента и экономического анализа.

Ключевые слова: инструменты, методы, стратегическое планирование, региональное развитие, системный подход, стратегический анализ

За период со дня вступления в силу Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ от 28.06.2014 г. на федеральном и региональном уровне ведется работа по подготовке методологического обеспечения процедур разработки, корректировки, мониторинга документов стратегического планирования, оценки полученных результатов [1].

При отсутствии единой общепризнанной методологии неоднократные попытки использования исследований зарубежных ученых в практике стратегического планирования создали множество методик и техник формирования стратегических планов социально-экономического развития регионов, перенесенных и адаптированных, преимущественно, из приемов стратегического управления для коммерческих структур вместе с используемыми ими терминологией и подходами.

Среди большого числа переводных монографий и публикаций по теории стратегического планирования и управления наблюдается отсутствие единообразия в объяснении одних и тех же терминов, что приводит к сложности и малодоступности их применения, расплывчатости и неоднозначности, создает искаженное смысловое значение. При разработке стратегий часто наблюдается бессистемное автоматическое перечисление всех базовых подходов и приемов, используемых в зарубежной практике, без их упорядочения и осмысления [2]. Это ситуация объясняется сложностью восприятия и адаптации самих методов управления.

Эффективное функционирование российского рынка, сглаживание чрезмерных территориальных диспропорций в уровне социально-экономического развития регионов и поддержание их сбалансированного развития становятся приоритетными аспектами модер-

низации российской экономики и ее устойчивого роста. Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования хозяйственной системы, определяются подходы по достижению заданных показателей деятельности и объединяются усилия всех субъектов управления. Основная цель планирования заключается прежде всего в обеспечении оптимальных возможностей для эффективной хозяйственной деятельности, прибыльности, конкурентоспособности, а также контроля и оперативного управления финансовыми ресурсами. Стратегическое планирование одновременно решает преактивные (упреждающие) и реактивные (адаптирующиеся) задачи.

Основные методологические приемы теории стратегического планирования разработаны в трудах Ф. Абраме, И. Ансоффа, М. Портера, Г. Хамела, Р. Каплана и Д. Нортонга, Г. Штейнера, А. Томпсона, В. Н. Буркова, В. А. Ирикова, Б. З. Мильнера, С. П. Никанорова. В методологическом аспекте особое место занимают матричные инструменты стратегического анализа, сформированные изначально как прикладные программные продукты компаниями Boston Consulting Group, McKinsey, Artur D. Little [3].

Инструменты стратегического планирования были разработаны преимущественно для применения в бизнес-планировании и использовались для выявления слабых и сильных сторон и оценки потенциальных возможностей, что способствовало продвижению успешных направлений и страховало от возможных проблем и рисков. Принципы и идеи долгосрочного планирования вслед за развитием прогнозирования и индикативного планирования на государственном уровне, необходимости определять перспективы на основе аль-

тернативных вариантов дальнейшего развития бизнеса хозяйствующими субъектами, ориентирования на изменяющиеся рыночные и финансово-экономические перспективы, были применены к стратегическому управлению и «перешли» на региональный уровень во второй половине XX века.

Разработку стратегического плана развития региона можно представить в виде последовательности следующих аналитических процедур и управленческих решений:

1. актуализация проблемы социально-экономического развития региона, определение потребности в разработке стратегического плана;
2. формирование цели и задач развития региона, системы показателей для оценки достигнутого уровня развития, детализация управленческих решений и информационное обеспечение процесса разработки плана;
3. анализ воздействия внешних и внутренних факторов на состояние региона, выявление приоритетных направлений развития и потенциальных межрегиональных связей и взаимозависимостей, оценка возможных угроз и рисков;
4. изучение ресурсного потенциала развития региона, определение критериев оценки текущего состояния и возможных ограничений;
5. использование имеющихся и создание новых местных преимуществ, формирование моделей изменений, разработка альтернативных сценариев;
6. выбор стратегии развития, разработка концепции и первоочередных мероприятий;
7. разработка плана, программ, проектов и индивидуальных мероприятий осуществление стратегии;
8. оценка эффективности и результативности, корректировка целей и методов их достижения.

Последовательное проведение этих этапов позволяет изучить макроэкономические характеристики, межрегиональные связи, получить представление о текущем положении региона по уровню его социально-экономического развития, выбрать и обосновать одно из перспективных стратегических направлений модернизации и роста региональной экономики, разработать организационно-экономические мероприятия по реализации управленческих решений и ключевые индикаторы достигнутых результатов.

Стратегическое управление регионом представляет собой сложную социально-экономическую систему и осуществляется комплексом экономических, организационно-распорядительных, социально-психологических методов. Под методом стратегического планирования понимаются конкретные приемы, способы, инструменты для решения управленческих задач. На каждой из стадий используется система методов, выполняющая роль информационного обеспечения процесса, устанавливающая принципы и критерии выполнения требуемой функции и обеспечивающая логическое завершение каждого этапа и функции в целом.

В стратегическом планировании используются различные методы и инструменты экономических исследований. Использование структурирования целей по

иерархическому признаку позволяет распределить элементы программ и планов развития по уровням системы и ранжировать отдельные элементы с учетом достигнутых результатов. Для обоснования аналитической части стратегического плана и поиска источников роста экономики региона, увеличения инвестиционной привлекательности проводится анализ происходящих на территории экономических процессов. Методы социально-экономического анализа, построение графических, сетевых и синергетических моделей позволяют всесторонне изучить внутренние связи и зависимости хозяйственных процессов в экономике региона и выявить перспективные тенденции развития [4].

Стратегическое планирование представляет собой гибкий движущийся механизм, состоящий из совокупности долго-, средне- и краткосрочных программ и проектов. Именно особенность оперативно реагировать на полученные результаты, адаптировать цели и корректировать направления дальнейшего развития, что в конечном итоге повышает прогнозируемую точность воздействия, обеспечивает контроль всего управленческого процесса. Постановка целей стратегического управления развитием региона позволяет разработать рабочую программу действий, и осуществлять постоянный мониторинг социально — экономического состояния, проводить сравнение данных мониторинга с целями и критериями регионального развития, оценивать эффективность и результативность принятых мер. Системное измерение, изучение и оценка влияния факторов на результаты экономической деятельности на каждом цикле проводится с использованием приемов и способов экономического, стратегического анализа, зарекомендовавших себя в бизнес-практике и широко используемых в стратегическом менеджменте, такие как SWOT-анализ, конкурентный анализ по модели пяти сил М. Портера, диаграмма Омаэ, анализ ресурсов и конкурентный анализ, модель жизненного цикла производства и конкурентных позиций ADL/LS, портфельный стратегический анализ, матрица развития И. Ансоффа [5].

Оценка текущего состояния региона проводится с помощью расчетно-аналитических методов, что позволяет определить потребности рынка, производственные возможности, уровень инвестиционной активности, ресурсный потенциал. Постоянное соответствие действий и возможностей рыночному предложению является решающим фактором воплощения стратегии в жизнь. Экономико-математические методы программирования, система сбалансированных показателей, модели теории игр и теории массового обслуживания позволяют комплексно оценить и сравнить производственные возможности при имеющихся в регионе материальных, трудовых, природных, инновационных ресурсах, обеспечивают финансовую составляющую проектов и согласованность взаимосвязанных показателей.

Использование существующих методов системного анализа и синтеза, стратегического планирования, позволяет осуществить мониторинг текущего экономического, социального, научно-технического, финансового, экологического состояния региона, а также получив до-

стоверное и целостное представление о развитии системы, сформировать прогноз будущего состояния с ориентиром на достижение целей социально-экономической безопасности управляемой системы [6].

Разработка стратегических программ и планов невозможна без использования системы показателей, которая должна быть гибкой, адаптивной, способной отражать все изменения в состоянии объекта планирования. Целевые программы развития требуют комплексного управленческого решения, предполагающего централизацию имеющихся организационных, производственных и финансовых ресурсов и координацию действий всех участников процесса. Для оценки результативности методологических подходов стратегического планирования может быть использован комплекс специальных индикаторов. Экспертная оценка при изучении ключевых проблем перспективного развития реального сектора экономики, рынка труда, состояния финансовой системы и банковского сектора, изучения показателей ВВП, индексов промышленного развития, объема инвестиций, уровня безработицы необходима в силу использования при планировании неполной, косвенной информации, подверженной большому риску изменений в долгосрочном периоде [7, 8].

На стадии контроля и оценки полученных результатов мероприятия стратегического аудита позволяют проводить всеобъемлющий или выборочный контроль

ключевых направлений. Своевременное реагирование на отклонение от заданных показателей и эффективное управление рисками обеспечивает принцип взаимосвязи и последовательное выполнение этапов программы.

Различия между корпоративным планированием и формированием стратегического плана развития региона в постановке целей, задач и практике применения, безусловно требует серьезной адаптации выработанных теоретических положений. Тем не менее, сходство ключевых направлений, удовлетворение существующего спроса на услуги и поиск средств для предоставления лучших услуг в будущем, позволяет использовать огромный опыт коммерческих структур в разработке и реализации стратегий

Стратегия отдельного региона, содержащая научно-обоснованную систему целей во многом уникальна и неповторима. Процесс планирование развития региона находится в постоянном движении от долгосрочного плана развития до тактических, текущих решений. Этот непрерывный цикл позволяет на методологически обоснованной и проработанной практической базе оперативно решать текущие задачи стратегического управления, осуществлять поиск самостоятельных путей модернизации экономики, внедрять инновационные решения и индивидуальные, характерные для региона приоритетные направления развития.

Литература:

1. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»
2. Загоруйко, И. Ю., Бешлык В. Э. Методологические аспекты стратегического планирования // Совершенствование стратегического управления корпорациями и региональная инновационная политика: материалы Рос. науч. — практ. конф. с междунар. участием (Пермь, 6 декабря 2012 г.) / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. — Пермь, 2012. — Т. 1. — С.54–59.
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление. — М: Гардарики, 2003. — 292 с.
4. Казаков, С. В. Методологические подходы к стратегическому планированию развития индустрии региона // Вестник Академии. — 2015. — № 3. — С.95–102
5. Лапыгин, Д. Ю. Методическое обеспечение процесса разработки плана стратегического развития региона // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 6.
6. Правдюк, В. Н. Разработка концепции стратегического планирования как инструмента экономического развития региона: дисс.кан.экон. наук./В. Н. Правдюк. — Шахты, 2011
7. Галин, Д. М., Сумарокова И. В. Модели современной экономической динамики России и ее регионов // Труды ИСА РАН. — 2012. — Т. 62. — Вып. 4.
8. Суспицын, С. А. Концепт-модели стратегического прогнозирования индикативного планирования регионального развития // Регион. Экономика и социология. — 2009. — № 1. — с. 40–63.

Экономический рост и социальная дифференциация населения в Нижегородской области

Юсупова Гульчехра Самидовна, кандидат экономических наук, доцент
Волжский государственный университет водного транспорта

В статье рассмотрены особенности социально-экономического развития Нижегородской области за период с 2008 по 2015 гг., определены тенденции изменения показателей, характеризующих социальное положение населения, изучена взаимосвязь между динамикой социального неравенства и экономическим ростом.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, рост промышленного производства, увеличение объемов продукции сельского хозяйства, социально-экономическое развитие региона, прожиточный минимум, денежные доходы, минимальный размер оплаты труда, МРОТ

В условиях современного экономического кризиса особое внимание уделяется проблемам социально-экономического развития регионов. Рассмотрим особенности развития ключевых показателей региональной экономики и социальной дифференциации населения Нижегородской области за период с 2008 г. по 2015 г. и выясним, существует ли между ними взаимосвязь.

Как известно, социальная дифференциация возникает и развивается в силу действия закона общественного разделения труда. Неизбежно происходит естественное разделение общества на группы, занимающие различное социальное положение по определенным критериям. Экономическая дифференциация вызвана различиями в активах, находящихся в собственности субъектов, а также размерами получаемых доходов. С научной точки зрения можно представить три подхода к объяснению причин происхождения социального неравенства:

1. Различные модификации «теории насилия» — захват, кража, преступление и т.д. (Прудон: Частная собственность есть кража);
2. Различия по способностям;
3. Институциональный подход.

В экономически развитых странах принято считать приемлемым неравенство в доходах не превышающее коэффициент равный 5 (соотношение 20% высоко- и низко-доходных общественных классов).

В экономической среде развернулась дискуссия о проблемах социального неравенства и взаимосвязи их с экономическим ростом. Появилась такая парадигма, согласно которой «общества с меньшим неравенством работают эффективней» [4, с. 7].

Проанализируем показатели социальной дифференциации населения Нижегородской области, определим, существует ли взаимосвязь между социальной дифференциацией и социально-экономическим развитием региона за период с 2008 г. по 2013 г. Динамика коэффициента фондов, который характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов первой (беднейшей) и пятой (наиболее богатой) квинтильными (20%-ными) группами населения представлена на диаграмме (рис. 1).

За период 2008–2014 гг. значение коэффициента фондов выросло с 13,2 до 15,5, что в процентах соответствует росту до 117,4. Другими словами, если в 2008 г. доходы наиболее обеспеченного населения превышали доходы наименее обеспеченного в 13,2 раза, то к 2014 г. — уже в 15,5 раз. Положительным фактом является сохранение коэффициента фондов на неизменном уровне в последние два года — в 2013 и 2014 гг. Однако, в соответствии с международными нормами, в случае, когда в стране соотношение доходов полярных групп населения превышает 10:1, то делается вывод о социальной нестабильности. Как показывает диаграмма (рис. 1), с 2008 г. по 2014 г. в регионе наблюдается рост концентрации доходов «в руках» богатых. Свидетельством этого является динамика коэффициента Джини (индекса концентрации доходов), который характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов от линии их равномерного распределения.

Величина коэффициента Джини варьируется в пределах от 0 до 1. Чем выше значение показателя, тем более

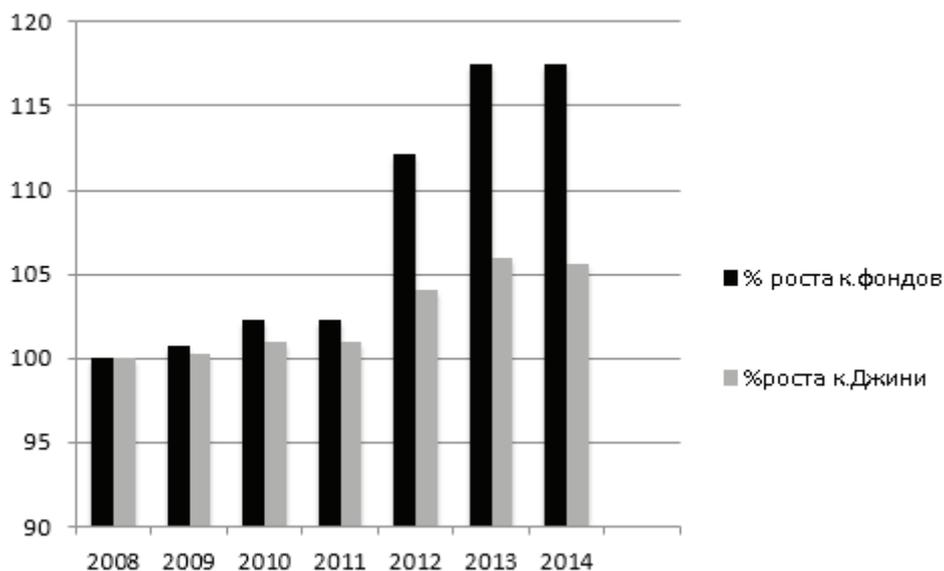


Рис. 1. Динамика индексов социальной дифференциации населения Нижегородской области (в процентах к 2008 г.) [1, 2, 3]

неравномерно распределены доходы. В регионе этот коэффициент вырос с 0,389 до 0,412, что составило 105,9%.

Как видно, значение коэффициента Джини в последние два года также оставалось неизменным. В течение исследуемого периода удельный вес высшей (пятой) квинтильной, наиболее обеспеченной группы населения, хоть и незначительно, но повысился в 1,04 раза, при относительном сокращении в 1,09 удельного веса низшей (первой) группы. Высшей 20% группе населения достается почти половина (47%) всех денежных доходов населения [4].

Сопоставляя динамику показателей экономического роста (валовой региональный продукт, рост про-

мышленного производства, увеличение объемов продукции сельского хозяйства) с динамикой показателей социальной дифференциации общества можно заключить, что кризис 2009 г. вызвал спад в экономике региона (в с/х — наблюдается временной лаг, спад произошел лишь в 2010 г.), но индекс Джини практически не меняется и очень незначительно повышается коэффициент фондов. Реально вернуться к показателям докризисной экономики в регионе удалось лишь в 2012 г. (рис.2), но 2014–2015 гг. — сопровождалась экономическим спадом. Соответственно, с 2012 г. произошло резкое увеличение коэффициентов фондов и Джини, а в 2014–2015 гг. — они оставались стабильными.

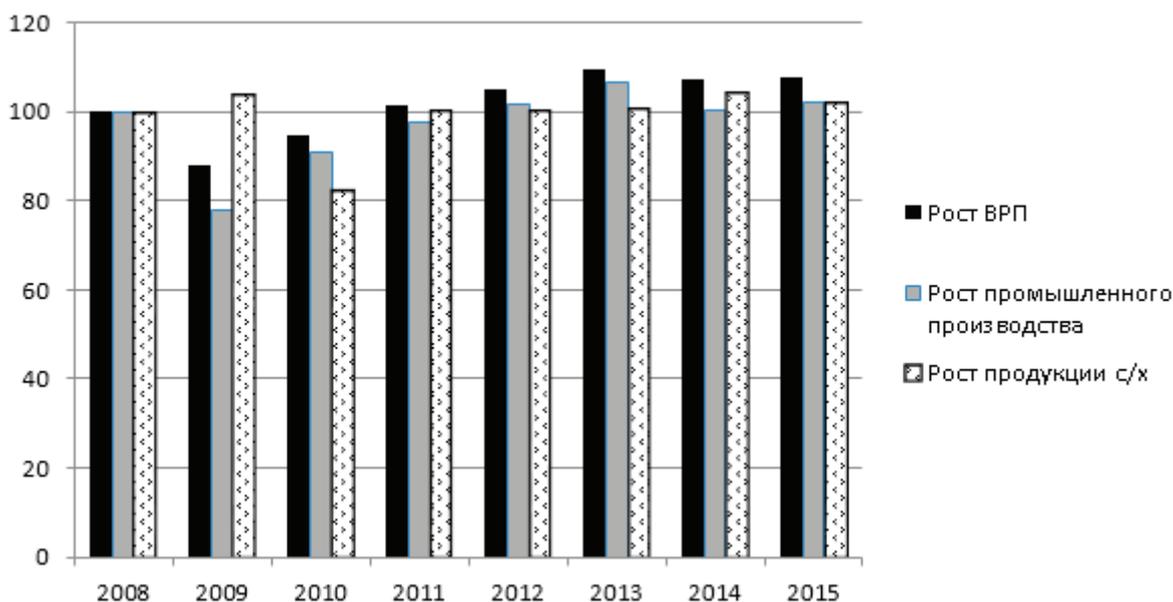


Рис. 2. Динамика индексов социально-экономических показателей НО (стоимостные показатели в сопоставимых ценах; в процентах к 2008 г.)

По данным официальной статистики, в области наблюдался экономический рост до 2013 г., за исключением кризисного 2009 г., в течение которого ВРП уменьшился на 11,8%. В целом же за период с 2008 г. по 2013 г. ВРП вырос, примерно, на 4,2%. Объем промышленного производства в области увеличился — на 4,5%, продукция сельского хозяйства — почти не изменилась, точнее, увеличилась на 0,7%. С 2014 г. происходит вновь спад ВРП и промышленного производства. Продукция сельского хозяйства относительно увеличилась, но в 2015 г. происходит и здесь спад. Свою роль здесь сыграли общий экономический кризис в стране и санкции. Коэффициент фондов и коэффициент Джини в течение 2010 г. и 2011 г. оставались стабильными, при этом происходил постепенный выход из кризиса. Движение вверх коэффициента фондов сопровождалось замедлением роста ВРП. Так, в итоге, доходы более обеспеченных граждан превысили доходы бедных в 15,5 раз.

Движение коэффициента Джини с 0,389 в 2008 г. до 0,412 в 2014 г. соответствовало тому, что, в начале периода, доходы наиболее обеспеченных слоев населения

составляли 45,2% всех доходов, а в конце рассматриваемого временного интервала — уже 47%. Это значит, что среднедушевые доходы остальных 80% населения были 8959 рублей в месяц или превышали прожиточный минимум всего в 1,9 раза. А в 2013 г. — соответственно 16233 рубля, что составило 2,47 от прожиточного минимума.

Вместе с тем, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в области сократилась — с 407,2 тыс. чел. в 2010 г. до 279,7 тыс. чел. в 2014 г.

Размер прожиточного минимума, как известно, величина переменная, которая, в свою очередь, определяется множеством факторов. От его адекватной оценки зависит эффективность всех социальных программ, направленных на снижение дифференциации в доходах населения. Относительно динамики изменения величины прожиточного минимума, можно сказать, что, в общем, она соответствует, динамике индекса потребительских цен (ИПЦ) (рис. 3).

Величина прожиточного минимума в расчете на душу населения в среднем за 2013 г. составила 6577 руб. Со-

отношение среднедушевых доходов к величине прожиточного минимума увеличилось: с 2,85 до 3,73. Такая динамика свидетельствует о наличии положительных процессов в решении социальных проблем. Однако, 64,6% населения области имели доходы ниже уровня среднедушевого дохода по области. За чертой бедности, то есть с доходами ниже прожиточного минимума, по итогам 2013 г., находится, примерно, 9% населения области. К тому же, необходимо отметить, что алгоритм расчета величины прожиточного минимума как порога бедности в нашей стране, требует пересмотра. Безусловно, размер прожиточного минимума определяет

статистику доли бедного населения. Если в развитых странах набор продуктов каждый год меняется и включает сотни наименований (например, 700 наименований в Великобритании, 475 — в Германии), то у нас это, практически, неизменный набор — 156 наименований, в котором больший удельный вес занимают традиционные продукты наименее обеспеченных слоев населения: картофель, хлеб и молоко. Не принимаются во внимание изменения вкусовых предпочтений, потребности в культурном и профессиональном росте, здравоохранении, не учтена реальная дороговизна жилищно-коммунальных услуг и пр.

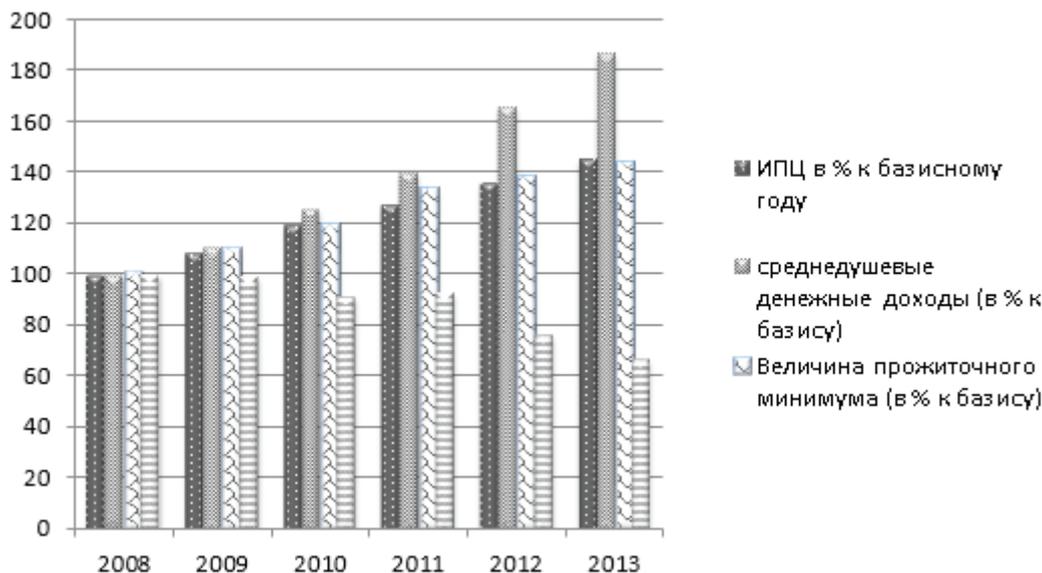


Рис. 3. Динамика ИПЦ, среднедушевых денежных доходов, величины ПМ и доли населения с доходами ниже ПМ (в % к базису)

В расчете величины прожиточного минимума доля продуктов питания составляет половину (50%), в то время как, в среднем, удельный вес их не превышает 25% для городского жителя, а для сельской местности, с учетом более низкого уровня жизни в сравнении с городом, — 41,4% от общей суммы потребительских расходов (рис. 4).

От адекватной оценки прожиточного минимума зависит эффективность всех социальных программ, направленных на снижение дифференциации в доходах населения. Как известно, Министерство труда и социальной защиты РФ проводит курс на постепенное приближение МРОТ к прожиточному минимуму, что должно привести к повышению пенсий и социальных пособий.

Положительная динамика среднедушевых доходов населения в Нижегородской области обусловлена комплексным действием разных факторов образования доходов: оплаты труда, предпринимательской деятельности, социальных выплат, доходов от собственности и других доходов.

Главным источником денежных доходов стабильно остается труд — хотя доля его и сокращалась в течение

последних шести лет на 9,6 процентных пункта с 46,3% до 36,7% (рис.5). Поэтому особенно важно соблюдение графиков и своевременная выплата заработной платы работникам предприятий и организаций. Однако, по состоянию на 1 января 2014 г. в НО задолженность по заработной плате работникам имели 13 предприятий, причем в сумме их задолженность составляла 37,2 млн. руб.

Повышение роли социальных выплат выразилось в 3,5 процентных пунктах. Негативным фактом является то, что такой источник доходов, как предпринимательская способность не только не усиливает своего влияния в формировании благосостояния населения, а напротив, несколько ослабевает (на 2,3 процентных пункта). Более того, растет часть других доходов, которая в основном зависит от изменений величины скрытой заработной платы.

Анализируя структуру формирования ВРП с помощью счета образования доходов (табл. 1), можно сделать следующие выводы. Оплата труда и валовая прибыль примерно в равной степени являются фактообразующими, однако роль оплаты труда растет, а валовой прибыли и валовых смешанных доходов, напротив, падает с 53% за 2008 г. до 48,8% — в 2013 г. Отно-

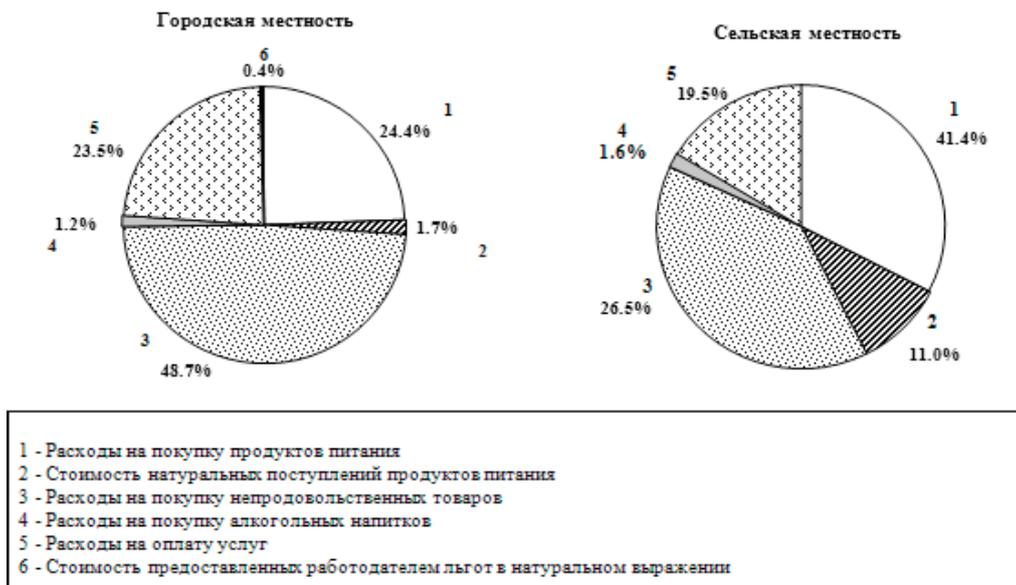


Рис. 4. Структура потребительских расходов домашних хозяйств НО в 2013 г.

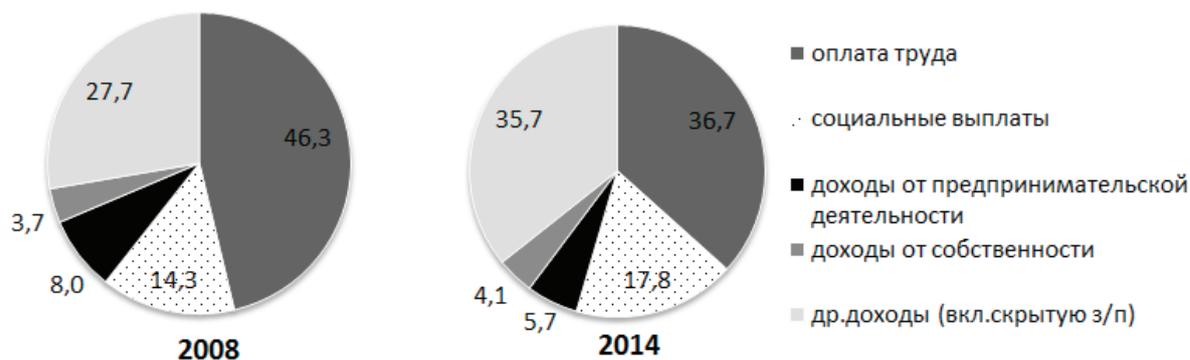


Рис. 5. Динамика структуры денежных доходов населения НО по источникам

сительно причин данного явления, можно выделить, во-первых, то, что ряд предприятий оказывается низко-рентабельными, более того, в таких отраслях, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, число убы-

точных предприятий росло с 23,2% в 2009 г. до 25,4% в 2013 г. В производстве и распределении электрической энергии, газа и воды — аналогичная тенденция — с 32,9% до 43,6%, соответственно.

Таблица 1

Структура формирования ВРП по видам доходов (в %)

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВРП в основных ценах в том числе:	100	100	100	100	100	100
Оплата труда	45,5	49,4	46,3	46,9	47,9	49,4
Другие чистые налоги на производство	1,5	1,9	1,6	1,7	1,9	1,8
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	53	48,7	52,1	51,4	50,2	48,8

Во-вторых, средний возраст населения НО составляет 40,8 лет, что превышает данный показатель по России в целом. Несмотря на положительную тенденцию по увеличению рождаемости и снижению смертности, а также вопреки тому, что уровень смертности превышает рождаемость в 1,3 раза Нижегородская область имеет неблагоприятную возрастную структуру на-

селения, что отражается на соотношении численности нетрудоспособного и трудоспособного населения: 738,5 чел. на 1000 чел. трудоспособного возраста в 2014 г.

В сложившихся условиях положительным фактором является расширение участия государства в формировании доходов населения области, что способствует снижению уровня социальной напряженности.

Литература:

1. Нижегородская область. Статистический ежегодник 2014. Статистический сборник, Н. Новгород, 2014.
2. Нижегородская область. Статистический ежегодник 2013. Статистический сборник, Н. Новгород, 2013.
3. Доклад «Социально-экономическое положение Нижегородской области. Январь-декабрь 2015 г», 1 часть, ТО ФС госстатистики по НО, Нижний Новгород, 2015.
4. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса. / Под ред. А. Бузгалина и др. М. Издательство «Культурная революция», 2014.
5. Юсупова, Г. С. Социальная дифференциация населения Нижегородской области. //Вестник ВГАВТ — 2015. — Вып. 42, с. 220.

ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Преимущества и недостатки способов формирования фондов капитального ремонта многоквартирных домов

Чикина Светлана Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, преподаватель;
Дакаева Жанна Хамзатовна, магистрант
Рязанский государственный радиотехнический университет

Статья посвящена анализу преимуществ и недостатков способов формирования фондов капитального ремонта многоквартирных домов: на специальном счете в банке, у регионального оператора. Также на основе выделенных преимуществ и недостатков была сделана попытка определить категории многоквартирных домов, которым больше подходит тот или иной способ.

Ключевые слова: капитальный ремонт, способы формирования фондов капитального ремонта, преимущества и недостатки

Реформирование системы накопления средств на капитальный ремонт было весьма ожидаемым процессом. За последние десятки лет износ зданий достиг уровня, с которым следует бороться новыми методами.

Таковыми новыми методами и явилось формирование фондов капитального ремонта за счет средств собственников квартир в этих домах.

Законодательство предусматривает два способа такого накопления:

1. Средства перечисляются региональному оператору, созданному в конкретном субъекте Российской Федерации. Региональный оператор аккумулирует средства всех многоквартирных домов, которыми был выбран данный способ. К тому же он несет все обязательства по проведению ремонта;

2. Средства перечисляются на специальный счет в банке, который открыт от имени всех собственников одного конкретного многоквартирного дома. То есть все обязанности, которые связаны с организацией и проведением капитального ремонта, ложатся на плечи собственников многоквартирного дома.

Возможно создание нескольких региональных операторов, которые осуществляют свою деятельность на части территории такого субъекта РФ. Региональный оператор является юридическим лицом, деятельность которого координируется субъектом Российской Федерации.

Подобная система финансирования капитального ремонта позволяет при недостаточности средств для проведения капитального ремонта в одном многоквартирном доме, предусмотренного региональной программы, использовать средства, полученные от собственников других многоквартирных домов, в которых не планируется проведение капитального ремонта в ближайшее время. То есть, фактически, через регио-

нального оператора собственники помещений в одном доме берут в долг деньги собственников помещений в других многоквартирных домах, но это учитывается как «заём у регионального оператора». Собственники помещений в доме, на ремонт которого израсходовано средств больше, чем они накопили в фонде капитального ремонта, возмещают региональному оператору заемные средства своими последующими взносами на капитальный ремонт [1].

На специальном счете накапливаются денежные средства исключительно для проведения капитального ремонта одного конкретного многоквартирного дома. Но субъектом РФ может быть установлен минимальный размер фондов капитального ремонта, в случае формирования фонда на специальном счете. То есть, приостановление начислений взносов на капитальный ремонт, в случае достижения необходимого объема средств, установленного региональной программой [1].

Владельцем специального счета могут быть:

1. товарищество собственников жилья (ТСЖ);
2. жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив;
3. управляющая компания,
4. региональный оператор, если собственники многоквартирного дома приняли такое решение [1].

Специальный счет может быть открыт в российских кредитных организациях, величина собственных средств (капитала) которых составляет не менее чем двадцать миллиардов рублей. Центральный банк Российской Федерации ежеквартально размещает информацию о кредитных организациях, которые соответствуют требованиям на своем официальном сайте в сети «Интернет» [1].

Данные способы коренным образом отличаются друг от друга, что свидетельствует о необходимости тщательного

изучения всех плюсов и минусов. Изучение преимуществ и недостатков позволит принять решение собственниками многоквартирного дома, о котором они в дальнейшем не будут сожалеть. Также это позволит выделить те виды зданий, которым больше подходит тот или иной способ формирования фондов капитального ремонта.

Итак, рассмотрев способы формирования фондов капитального ремонта многоквартирных домов, выделим следующие их преимущества и недостатки [2].

Преимущества формирования фонда капитального ремонта на специальном счете в банке:

- накопление средств происходит на счете одного дома и использование их на ремонт других домов невозможно;

- работы по капитальному ремонту можно провести раньше установленного срока, если к этому времени будет накоплена необходимая сумма;

- существует возможность изменения способа накопления средств в любой момент;

- собственники самостоятельно выбирают размер взноса, перечень работ и услуг по ремонту, сроки проведения и кредитную организацию, в которой будет открыт счет конкретного дома.

Недостатки формирования фонда капитального ремонта на специальном счете в банке:

- собственники самостоятельно несут расходы по содержанию и ведению счета;

- работа с должниками по оплате взносов должна вестись собственниками;

- при недостаточности средств для проведения капитального ремонта в срок ТСЖ, ЖСК и УО сами определяют источник финансирования, в случае кредитования выплачивают проценты по кредиту;

- ТСЖ, ЖСК и УО самостоятельно взаимодействуют с выбранным банком.

Формирование фонда капитального ремонта на специальном счете больше подойдет:

- дом, имеющий большую общую площадь;

- недавно построенный дом, либо конструктивные элементы были недавно заменены, то есть в ближайшее время капитальный ремонт не потребуется;

- если домом управляет ТСЖ, ЖСК и УО или иной специализированный кооператив;

- наличие желания у собственников активно участвовать в решении вопросов проведения капитального ремонта, либо конкретные жильцы готовы взять на себя эту ответственность.

Формирование фонда капитального ремонта многоквартирных домов у регионального оператора имеет следующие преимущества:

- возможность проведения капитальных ремонтов в домах, которые остро в этом нуждаются. Старое законодательство этого не предусматривало. От таких домов просто отказывались управляющие компании. Теперь же у таких домов появился реальный шанс быть восстановленными.

- у региональных властей имеется субсидиарная ответственность по обязательствам регионального оператора, что дает гарантию гражданам на выполнение всех обязательств.

Недостатками формирования фондов капитального ремонта у регионального оператора являются:

- нехватка средств, собираемых региональным оператором для осуществления своих функций — люди отказываются платить.

- отсутствие у регионального оператора эффективных рычагов воздействия на неплательщиков. Он может взыскать задолженность только в судебном порядке;

- жесткая привязка в деятельности к региональной программе капитального ремонта, где капитальные ремонты должны быть проведены через 20–30, что вызывает недовольство граждан. Кроме того, никто не может спрогнозировать, что будет происходить в стране через 10, 15 лет, и сможет ли региональный оператор эффективно действовать все это время.

- отсутствие доверия со стороны граждан. Все чаще встречаются мнения, что «россиян обманули», «за что мы платим» и так далее.

Хотелось бы отметить тот факт, что управляющая компания, ТСЖ, ЖСК имеют лучшее представление о том, какой дом больше нуждается в проведении ремонта, куда лучше направить денежные средства, делает это быстрее и эффективнее. Образовав систему региональных операторов, государство стремилось решить наиболее важные вопросы проведения ремонта многоквартирных домов, однако на практике создало несовершенный механизм, который нуждается в значительной законодательной доработке. Вместе с тем, при устранении большинства недостатков, система работы региональных операторов может значительно улучшить и оздоровить сферу ЖКХ [3].

Несмотря на то, что для каждого собственника указанные преимущества и недостатки могут представлять различный уровень важности при принятии решения о выборе способа формирования фондов капитального ремонта, важно иметь полную картину того, какие плюсы и минусы несут в себе эти способы.

Если при принятии решения это будет учтено, то процесс формирования фондов капитального ремонта будет более эффективен и менее трудоемок.

Литература:

1. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ [Электронный ресурс] — У. доступ из справочно-правой системы «КонсультантПлюс».
2. «Дом. Строй» № 34 (от 02.09.2015 г.) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.domstroymedia.ru/articles/tema_nedeli/8926.
3. Кузин, Н. Я., Селезнева А. К. Особенности организации капитального ремонта многоквартирных домов // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № . 1.

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 4 (06) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор:
Ахметов И.Г.
Члены редакционной коллегии:
Арошидзе П.Л.
Брезгин В.С.
Велковска Г.Ц.
Желнова К.В.,
Кучерявенко С.А.,
Матроскина Т.В.,
Яхина А.С.

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)
Жолдошев С.Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Кайгородов И.Б. (Бразилия)
Каленский А.В. (Россия)
Козырева О.А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Г.А.

Ответственный редактор:

Осянина Е.И.

Художник: Шишков Е.А.

Верстка: Голубцов М.В.

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:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2410-7344

Тираж 500 экз.

Подписано в печать 5.08.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25