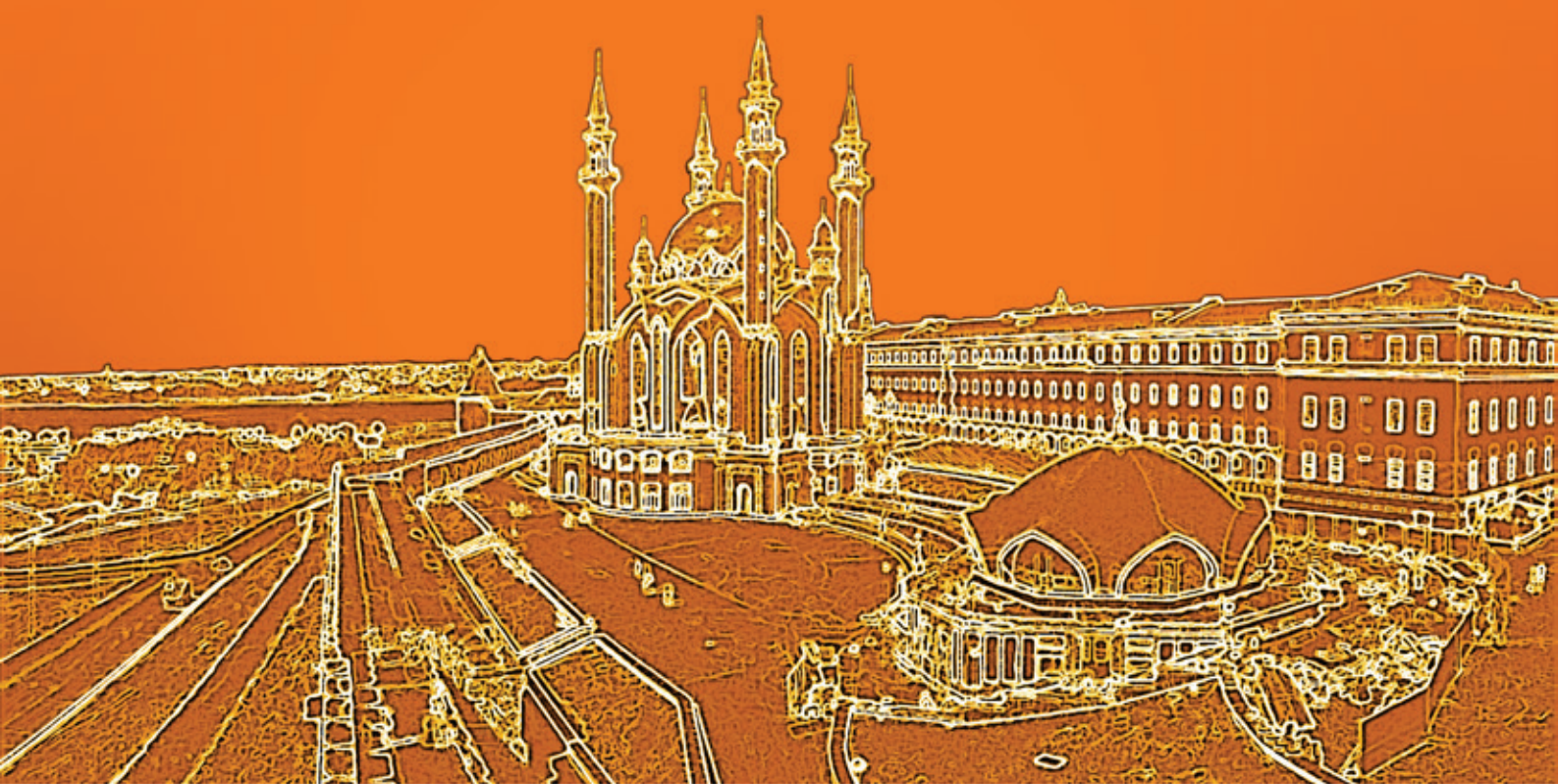


МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



Международная научная конференция

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



Казань

Главный редактор: *Г. Д. Ахметова*

Редакционная коллегия сборника:

*М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, Т. И. Алиева,
В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова,
Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, А. В. Каленский, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров,
В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, У. А. Мусаева, М. О. Насимов,
Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина*

Ответственные редакторы:

Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина

Международный редакционный совет:

*З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), В. В. Борисов (Украина),
Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан),
А. М. Данилов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан),
Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия),
А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина),
М. А. Нагервадзе (Грузия), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан),
М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан),
Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)*

Иновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — vi, 116 с.

ISBN 978-5-9905861-1-6

В сборнике представлены материалы Международной научной конференции «Иновационная экономика». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

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

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сунакбаев Ш.К.

Создание системы социальной защиты населения 1

Ченцова М.В.

Современная концепция инновационного развития и формирования «экономики знаний»: проблемы теоретического анализа 3

Щитова А.Н.

Инновационная политика экономики России 6

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Новиков И.В.

Немецкая школа бухгалтерской мысли во второй половине XIX — начале XX века 12

Седова А.В., Рацлаф А.А.

Взаимодействие статистики и социологии: этапы их формирования как социальных наук 16

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Бадмаева В.В.

Кураторство — одна из важнейших форм воспитательной работы по формированию коммуникативной компетентности будущего экономиста 19

Онкудаева Т.Н.

Культура речевого общения — путь достижения успешного образования студентов экономических специальностей 21

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Дербина Е.С.

Государственно-частное партнерство как механизм развития образования и науки 24

Эскиев М.А.

Современные зарубежные модели местного самоуправления 25

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Калинина Н.М.

Методика проектирования информационной модели промышленной экономической системы в практической методологии интегрированного контроллинга 28

Капранова Е.М.

Принципы построения системы мониторинга земель на примере г. Калачинска 32

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Щитова А.Н.

Российский ТЭК: реальность и прогнозы 35

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гулиев О.Ф.

Денежно-кредитная политика Азербайджана в период современного кризиса. 39

Долгов Н.И.

Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономике 44

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Мантуленко В.В., Керженцева А.А.

Управление прибылью предприятия. 48

Нестеров А.А.

Современная система управления капиталом на фондовом рынке, или Как победить «Кукла». 51

Репин А.В.

Информационная безопасность денежных переводов. 53

Репин А.В.

Экономическая безопасность в банковской сфере: отзыв лицензии. 58

Рудская Е.Н., Шевченко Е.И.

Кредитный вектор развития российской экономики. 61

Салихова И.Э.

Применение инновационных технологий в строительной сфере. 64

Сафронова Ю.Г., Тарханова Е.А.

Система страхования вкладов и ее влияние на доверие населения коммерческим банкам в России ... 66

Трошин В.А.

Оценка эффективности деятельности коммерческого банка 69

Туаев С.А.

Факторы, влияющие на развитие рынка акций: к историографии проблемы 72

Шеховцова Ю.А.

О целесообразности использования фискальных инструментов для стимулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации 75

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Аленов С.С.

Эффективное использование методов принудительного взимания налогов по Мангистауской области . 78

Бердникова Л.Ф., Трушкина О.Ю.

Развитие методики анализа материально-производственных запасов 80

Бунчеева Е.А.

Учет кредитов и займов организации 86

Ункова О.Г.

Особенности организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства — юридических лицах, выбравших специальные налоговые режимы. 88

Шегурова В.П., Горбункова А.О.

Оценка финансового положения на промышленных предприятиях республики Мордовия в условиях финансовой нестабильности. 89

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Калиева О.М., Лужнова Н.В., Дергунова М.И., Говорова М.С.

Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия. 93

Калиева О.М., Марченко В.Н., Дергунова М.И., Говорова М.С., Столярова Н.В.

Современные подходы к маркетинговым исследованиям: цели, задачи и основные понятия 96

Калиева О.М., Разумова М.С., Дергунова М.И., Говорова М.С.

Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности.99

Коблова Д.В.

Анализ стратегий поведения финансовой фирмы в условиях конкуренции103

Тузелбаева И.Н.

Стратегия маркетинга на предприятии малого и частного предпринимательства в Казахстане.105

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Воробьева С.Н.

Проблема неосведомленности граждан о добровольной лесной сертификации.109

Репин А.В.

Стандарт COBIT 5 и его место в информационной безопасности предприятия112

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Создание системы социальной защиты населения

Сунакбаев Шавкат Кахарович магистр, преподаватель

Международный Казахско-Турецкий университет имени Х.А. Ясауи (г. Туркестан, Республика Казахстан)

За прошедшие 20 лет Казахстан состоялся как успешное и сильное государство с демократической политической системой, либеральной рыночной экономикой и развитым гражданским обществом. Благодаря мудрому и выверенному стратегическому курсу Президента, Лидера Нации Нурсултана Назарбаева наша страна стремительно ворвалась в когорту признанных лидеров мирового сообщества. Как известно, главной целью государственной политики является неуклонное повышение материального благополучия народа. Социальная защита населения, как ее важная и неотъемлемая составляющая, относится к основным приоритетам внутренней политики. В этом плане одной из доминантных целей развития Казахстана было осуществление реформ системы социального обеспечения.

Если говорить об основных этапах развития, то следует отметить, что население Казахстана в первые годы становления своей независимости резко сократилось вследствие отрицательного миграционного сальдо и резкого падения естественного прироста населения.

Большое влияние на усиление миграционных процессов в Казахстане оказал экономический кризис, который приобрел еще более тяжелые формы с распадом СССР и разрывом прежних хозяйственных связей между республиками. Сокращение производства привело к росту массовой безработицы, сокращению реальных доходов населения и, соответственно, резкому снижению жизненного уровня населения. ВВП в 1995 году по сравнению с 1990 годом сократился на 38,6%, реальная заработная плата — на 69,9%, назначенная пенсия — на 77,3%.

В первые годы независимости система социального обеспечения была основана на расходах государственного бюджета, который испытывал хроническую нехватку средств на выплату пенсий и пособий. Основными причинами дефицита государственного бюджета стало резкое сокращение числа плательщиков, в том числе выехавшего из страны трудоспособного населения, а также низкий уровень оплаты труда. Вместе с тем состояние системы пенсионного обеспечения усугублялось ростом как абсолютного числа пенсионеров (с 1990 по 1995 год их число увеличилось с 2414 тыс. до 2980 тыс. человек), так и увеличением их удельного веса в сравнении с числом работающих.

Растущие потребности в социальных выплатах (пенсии, пособия, социальная помощь) вызвали необхо-

димость модернизации существующих систем социальной защиты населения, и прежде всего пенсионного обеспечения. Перед выбором реформ оказался не только Казахстан, но и все страны Восточной Европы и СНГ из-за возникших глобальных социально-экономических проблем вследствие развала социалистического лагеря.

В октябре 1997 года в Послании Президента Республики Казахстан народу страны «Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев» была представлена Стратегия «Казахстан-2030», предусматривающая долгосрочный путь развития суверенной республики, направленный на трансформацию страны в одну из самых безопасных, стабильных, экологически устойчивых государств мира с динамично развивающейся экономикой.

Проведенная в 1997 году пенсионная реформа создала институциональные предпосылки для поэтапного создания в Казахстане многоуровневой системы социальной защиты населения. С 1 января 1998 года, в соответствии с Законом РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», введена смешанная система пенсионного обеспечения, включающая в себя государственную распределительную и накопительную системы, основанные на оптимальном разделении ответственности за пенсионное обеспечение между государством и работником.

С января 2005 года в стране действует система обязательного социального страхования, которая обеспечивает дополнительную защиту работающих граждан при наступлении социальных рисков, в зависимости от размеров и продолжительности социальных отчислений, уплачиваемых плательщиками (работодателями и (или) самостоятельно занятыми лицами). При этом плательщики сумму социального налога уменьшают на сумму уплаченных социальных отчислений за наемных работников.

Первый уровень: гарантированные Конституцией Республики Казахстан социальные выплаты (базовая пенсионная выплата, государственные пособия, единовременные выплаты на рождение ребенка), которые назначаются всем гражданам на одинаковом уровне вне зависимости от трудового вклада и получаемого ранее дохода.

Государственная базовая пенсионная выплата введена с 2005 года в соответствии с Посланием Президента РК народу Казахстана от 18 февраля 2005 года «Казахстан

на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации» и стала важнейшей мерой увеличения доходов пожилых людей. В 2005 году размер базовой пенсионной выплаты составлял 3000 тенге, на начало 2011 года он повысился до 50% от величины прожиточного минимума (ПМ), что составляет 8000 тенге (рост почти в 2,7 раза). В рамках реализации Стратегии развития Казахстана до 2020 года размер базовой пенсии достигнет 60% от размера ПМ к 2015-му и 75% — к 2020 году. Постепенно базовый уровень будет приближаться к величине прожиточного минимума.

В целях формирования единообразного подхода к различным группам населения, соблюдения справедливого характера социальной защиты и реализации конституционных гарантий обеспечения граждан страны начиная с 2006 года единым базовым социальным индикатором для исчисления размеров государственных социальных пособий принят прожиточный минимум (ПМ).

Второй уровень: солидарные пенсии из государственного бюджета, социальные выплаты из АО «Государственный фонд социального страхования», накопительные и добровольно профессиональные пенсии из накопительных пенсионных фондов (НПФ), то есть выплаты, которые зависят от трудового стажа и дохода конкретного человека, с которых уплачивались налоги и обязательные платежи.

Получателями солидарной пенсии являются граждане, имевшие не менее шести месяцев трудового стажа работы на 1 января 1998 года. В рамках Послания Президента РК от 6 февраля 2008 года народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» размеры солидарных пенсий увеличены в 2009 году в среднем на 25%, в 2010-м — на 25%, с 1 января 2011 года — на 30% всем пенсионерам, в том числе получателям за выслугу лет из числа военнослужащих.

Следует отметить, что за последние 11 лет (2000—2011 годы) минимальный размер пенсии возрос почти в 7 раз (с 3500 до 24047 тенге), средний размер пенсий — в 8 раз (с 4462 до 36205 тенге), максимальный размер пенсий — в 6,4 раза (с 8156 до 52226 тенге).

Пенсионные выплаты из НПФ осуществляются за счет обязательных пенсионных взносов (ОПВ) в зависимости от индивидуальных пенсионных накоплений граждан.

Из НПФ с начала реформы осуществлены пенсионные выплаты на 201 млрд. тенге. На 1 января 2011 года действуют 13 НПФ. Совокупный объем пенсионных накоплений возрос от 23,5 млрд. тенге на 1 января 1999 года до 2,3 трлн. тенге на 1 января 2011 года, и в системе зарегистрировано порядка 8 млн. индивидуальных пенсионных счетов граждан.

В рамках Послания Президента РК от 28 февраля 2007 года народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» предусмотрена государственная гарантия сохранности внесенных ОПВ с учетом роста на уровень инфляции на момент приобретения права на пенсионные

выплаты. В 2010 году 22,4 тыс. получателям выплачена сумма государственной гарантии в размере 770,3 млн. тенге из республиканского бюджета.

Таким образом, следует отметить, что систематическое повышение размеров пенсионных выплат позволило повысить жизненный уровень пожилых граждан и обеспечить один из наиболее высоких уровней пенсионного обеспечения среди стран СНГ.

Третий уровень (добровольный): выплаты из НПФ за счет добровольных и/или добровольных профессиональных пенсионных взносов.

В целях социальной защиты и пенсионного обеспечения работников, труд которых связан с вредными, тяжелыми и опасными условиями труда, с 1 января 2003 года наряду с обязательными предусмотрены добровольные профессиональные пенсионные взносы. Указанные взносы перечисляются работодателями за счет собственных средств в пользу работников с отнесением этих расходов на налоговые вычеты. Также, в соответствии с налоговым законодательством, при определении дохода работника (физического лица), облагаемого у источника выплаты, сумма добровольных пенсионных взносов, вносимых им в свою пользу, не подлежит налогообложению.

Таким образом, можно констатировать, что за годы независимости в Казахстане создана система социальной защиты населения, соответствующая международным стандартам, адаптированная к требованиям социально ориентированного государства.

Для укрепления достигнутых успехов и дальнейшего ускоренного развития социально-экономического положения в рамках Послания Главы государства народу Казахстана «Построим будущее вместе!» от 28 января 2011 года разработана Программа занятости-2020. Ее основной целью является повышение уровня доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости.

Являясь одним из международно-признанных лидеров в социальном обеспечении населения, Казахстан сегодня стал модератором процессов совершенствования названной отрасли, создавая различные диалоговые площадки. Так, 7—8 июня 2010 года в Астане прошла международная конференция на тему «Социальное обеспечение в условиях кризиса. Национальные ответы на вызовы дня». Признанные теоретики и практики, в том числе генеральный секретарь Международной ассоциации социального обеспечения Ханс-Хорст Конколеwski, председатель Международной ассоциации пенсионных и социальных фондов Александр Куртин, заместитель генерального директора НИИ труда и социального страхования Российской Федерации Валентин Роик в своих выступлениях отметили, что во время мирового финансово-экономического кризиса системы социальной защиты многих государств доказали, что принимаемые ими меры являются решающим компонентом оздоровления экономики, так как позволяют стимулировать общий уровень спроса и поддерживать социальную сплочен-

ность за счет предоставления защиты самым уязвимым слоям населения.

По итогам международной конференции были приняты Рекомендации по совершенствованию системы социального обеспечения, в том числе по снижению уровня безработицы, ужесточению требований к работодателям по исполнению норм законодательства по обязательному социальному страхованию и охране труда своих работников.

В соответствии со Стратегическим планом-2020 вопросы социальной защищенности являются одним из приоритетов развития страны на ближайшее десятилетие. Для его выполнения потребуются активное участие не только государственных органов и работодателей, но и всего населения.

В связи с этим в целях широкомасштабного обсуждения вопросов развития системы социального обеспечения в Казахстане 20 мая текущего года в Кокшетау состоится заседание «круглого стола» «Социальное обеспечение в Республике Казахстан: текущее состояние и перспективы развития», проводимое под эгидой 20-летия Независимости Республики Казахстан. В рамках

мероприятия будут обсуждены достигнутые успехи в области социальной защиты и актуальные вопросы дальнейшего развития системы социального обеспечения с учетом накопленного отечественного опыта и мировых передовых инноваций. В работе заседания «круглого стола» примут участие депутаты Парламента РК, представители государственных органов, международных организаций, Федерации профсоюзов, Конфедерации работодателей и других институтов гражданского общества.

Как известно, в настоящее время в Казахстане происходят процессы всесторонней модернизации во всех сферах жизнедеятельности. В сфере социального обеспечения населения одной из преобладающих целей является укрепление социальной стабильности и создание системы социальной защиты, основанной на адресности и эффективности, исключающей иждивенчество.

Системная и широкомасштабная работа по реализации поручений Президента, Лидера Нации Нурсултана Назарбаева по совершенствованию социальной политики, направленной на повышение уровня и качества жизни, адекватного международным стандартам, продолжается.

Литература:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003—2015 годы — Астана. 2003 г.
2. Казахстанская правда 22 сентября 2012 года 5 стр.

Современная концепция инновационного развития и формирования «экономики знаний»: проблемы теоретического анализа

Ченцова Мария Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В докладе, посвященном проблемам формирования и теоретического анализа экономики знаний как новой формы экономической системы, проведен анализ особенностей процесса взаимодействия ключевых факторов данного процесса (институты, инновации, национальная инновационная система, интеллектуальный капитал).

Ключевые слова: экономика знаний, экономические институты, национальная инновационная система (НИС).

Изучение основных существующих теорий современной экономики (глобальной сетевой, информационной, инновационной экономики, «экономики знаний» и др.) показывает, что большинство ученых сходятся в следующем мнении: на постиндустриальной стадии развития общества в воспроизводственной системе происходят качественные изменения, которые обусловлены замещением производства товаров производством услуг. Данный переход возможен в связи с превращением теоретического (научного) знания в основополагающий фактор ускоренного производства и тиражирования технологических инноваций. Это является и результатом и следствием многократного

увеличения числа людей-носителей знания, кардинально меняя сам характер труда в экономике [7, с. 120].

Новая же целостная парадигма экономического развития, характеризующая закономерности формирования новой экономики, **интегрирует** в себя концептуальные разработки ряда теоретических направлений их исследования. При этом теоретики постиндустриального общества, информационно-сетевой и глобальной экономики разрабатывают проблемы формирования базиса системы «новой экономики», а в рамках теории знаний и инновационной экономики делается акцент на исследовании социального, институционального аспекта ее формирования.

Качественный скачок в области информационных технологий во второй половине прошлого века во многом обусловил зарождение нового этапа экономики. Такие технологии, как Интернет, Интранет, Экстранет и др. обеспечили ускорение потока информации внутри сетевой корпорации. Несомненно, не каждая глубинная трансформация современного общества сводится к влиянию информационно-технологического фактора. В новой экономике действуют и иные закономерности, как-то: интеллектуализация труда, экономическая интеграция, а также сетевой и глобальный характер структуры экономики и логики взаимодействия в ней хозяйствующих субъектов [2, с. 35].

Динамика новой экономики, как известно, обусловлена инновационной активностью предпринимателей, уровнем коммерциализации разработок, поощрения спроса на науку в рыночном понимании. Показателен в этой связи объем рискованного (венчурного) капитала, вкладываемого в инновационную сферу. Так, венчурный капитал в США изначально формировался для воплощения инновационных идей в конкурентоспособный продукт, спрос на который диктует мировое общество [8].

Ведущую роль в создании прибыли в условиях инновационной экономики играет интеллект учёных и предпринимателей-новаторов.

Одновременно на глобальном уровне инновационную экономику характеризует доминирующая роль человеческого капитала и его возмещения (рисунок 1).

Как совершенствование, так и «перестройка» социально-экономической системы предполагает, в первую очередь, обращение к институциональному устройству. От состояния институтов зависит соотношение трансак-

ционных и трансформационных издержек конкретной системы. В общем виде понятие «институционализация» в экономической теории рассматривается как процесс становления функциональных и нормативных отношений институциональных субъектов и субъектов окружающей их внешней среды [4, с. 34].

В ходе возникновения новых институтов большое значение имеет информация (знания) об этом институте, его распространенности, эффективности и т.п. Таким образом, знания можно рассматривать в качестве одного из факторов институтообразования.

Кроме того, сами понятия «институт» и «знание» имеют глубокие и многообразные аналогии в отношении их экономической сущности, их роли в экономике и др.

Необходимо подчеркнуть, что ключевым критерием успеха реализации инновационного потенциала является эффективность обеспечения построения национальной инновационной системы (НИС) и инфраструктуры, которые, в свою очередь, обеспечивают общую экономию затрат в национальной экономике в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Иными словами, быстрое развитие новой экономики, растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации новых технологий, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг обуславливают повышение роли формирования **НИС как институциональной основы инновационного развития стран.**

При этом очевидно, что в условиях глобализации и постиндустриализации происходит трансформация не только характера внутренних и внешних факторов, определяющих развитие НИС, но и взаимосвязей между ними.

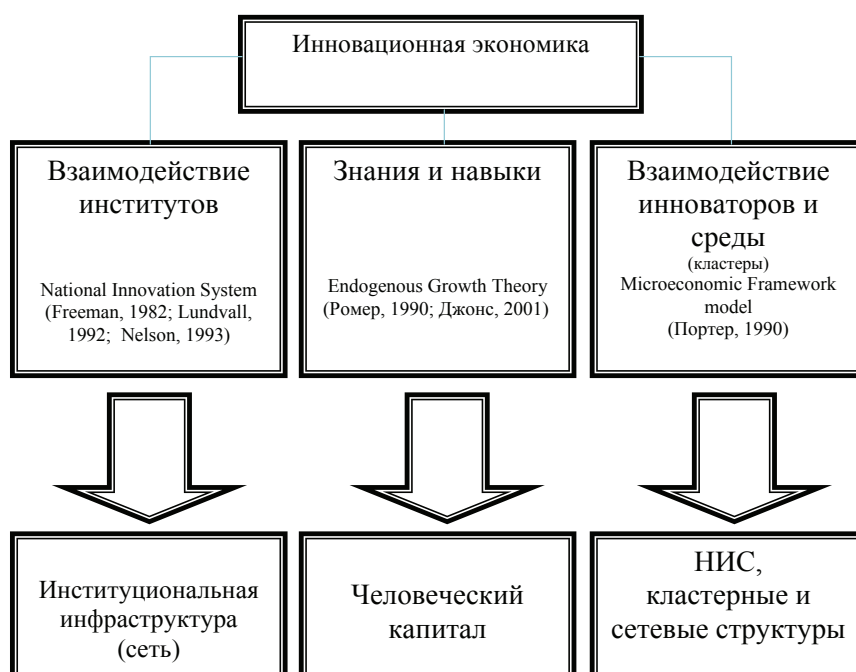


Рис. 1. Основы инновационной экономики

В настоящее время стратегии развития НИС развитых стран формируются с учетом постиндустриальных факторов развития, в том числе с учетом глобализации и ужесточения конкуренции, широкого распространения информационных и других современных технологий.

Среди основных групп факторов различия НИС можно выделить следующие:

- культурно-исторические (система образования и науки, ее гибкость, соответствие запросам рынка);
- институционально-организационные (сложившиеся связи университетов, предприятий и финансовой сферы, уровень транзакционных издержек, географическая и отраслевая структура экономики, законодательство).

Несмотря на это, структуры реальных НИС развитых стран имеют общие черты в составе элементов НИС. Основными сферами национальной экономики, создающими фундамент НИС, являются сферы:

- генерации знаний (наука и ее сегменты в других секторах);
- распространения и применения знаний (исследования и разработки — ИР, производство товаров и услуг);
- коммерциализации нововведений (рынок научно-технической продукции, рыночные институты);
- образования и профессиональной подготовки кадров;
- инновационной инфраструктуры, включая финансовое обеспечение;
- управления и регулирования (правовая база, государственная макроэкономическая и инновационная политика, корпоративное управление, рыночные механизмы).

Особую значимость в процессах функционирования НИС развитых стран имеет **организация передачи инноваций из сферы получения знаний в производство**. Достигается это посредством создания рынка объектов интеллектуальной собственности и инновационной инфраструктуры. К последней относятся бизнес-инноваци-

онные, телекоммуникационные и торговые сети, государственные и частные фонды, системы поддержки малого инновационного бизнеса (бизнес-инкубаторы, технопарки), инновационно-технологические центры, консалтинговые фирмы, банковская система.

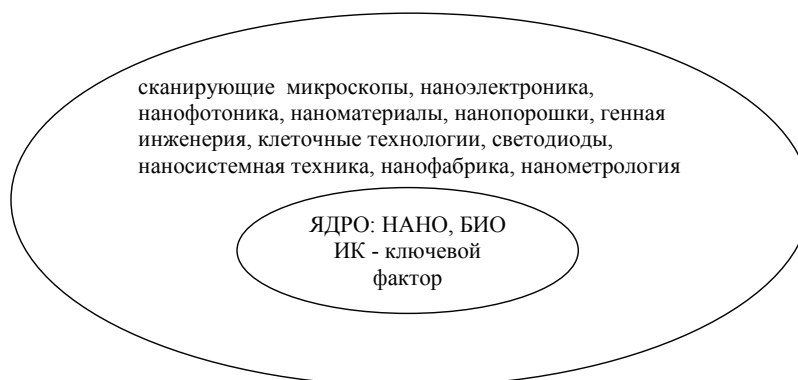
Эти структуры являются основным источником финансирования инновационных проектов. Развитие и поддержание качества проведения исследований достигается посредством проведения конкурсных отборов проектов, благодаря которым происходит развитие и поддержание качества проведения исследований. Системы поддержки малого инновационного бизнеса, такие как бизнес-инкубаторы и технопарки, оказывают смягчающую роль при выходе инновационных компаний на рынок, предоставляя, в отличие от инновационных фондов и банков, помимо финансовой поддержки — юридическую, организационную и инструментальную.

Важно отметить, что в конце XX — начале XXI в. масштабную государственную поддержку получило развитие новых, передовых, «прорывных» техник и технологий, пионерских и крупных изобретений. Среди них в связи с ожиданиями, которые возлагают на будущие открытия в этой области ученые и инвесторы, особо следует отметить нанотехнологии. Нанотехнологии, по оценкам некоторых ученых, смогут сыграть роль движущей силы для возникновения новой повышательной волны Кондратьевского цикла [1, с.91; 5, с. 28]. В этой связи формирующуюся наноиндустрию можно рассматривать как систему взаимосвязанных инновационных процессов в рамках перехода к шестому технологическому укладу (рисунок 2), а нанотехнологии позиционировать в качестве новой базисной инновации [6, с. 21].

Применение нанотехнологий и нанопродуктов в отраслях и межотраслевых комплексах, в инфраструктурных сферах, в различных секторах глобальной экономической системы может дать мощные интернальные

авиа - судо - автомобиле- приборо- станкостроение

солнечная энергетика электроника электротехника химико-металлургических комплексов



Телекоммуникации образование ракетно-космический комплекс растениеводство
здравоохранение -
Несущие отрасли

Рис. 2. Структура нового (VI) технологического уклада [1, с. 91]

и экстернальные импульсы и эффекты посредством стимулирования процессов перехода человечества на более высокий качественный уровень развития.

В этой связи сегодня развитие наноиндустрии и интеграция ее в глобальную наноиндустрию — приоритет инновационной политики ведущих стран мира и одновременно — вызов для НИС как института, необходимого для

становления шестого технологического уклада [3, с. 328]. Центральным же институтом формирования и функционирования ориентированной на инновации глобальной экономической системы станет глобальная инновационная система (ГИС), обеспечивающая поддержку создания, освоения и ускоренного распространения знаний и информации по планете, по всем странам и цивилизациям.

Литература:

1. Глазьев, с. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. **Научный доклад**. М.: Государственный университет управления, 2008.
2. Касьянова, А., Ченцова М. На пути к экономике знаний: институционально-теоретический и практический подходы. — М.: МАКС Пресс, 2008.
3. Кузык Б.Н., Яковец Ю. В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. VI: Перспективы становления интегральной цивилизации; авт. предисл. А.Д. Некипелов. М.: Институт экономических стратегий, 2010.
4. Лебедева, Н.Н. Институциональная экономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. с. 33—34.
5. Региональные аспекты стратегии и тактики формирования наноиндустрии / А.В. Фесюн; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.В. Иншакова; Гос. образоват. Учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009.
6. Фролов, Д., Стратулат В. Развитие наноиндустрии и экономическая безопасность // Экономист. 2010. № 12. с. 19—25.
7. Ченцова, М.В. Концепция экономики знаний как новое направление формирования современной экономической парадигмы // Вестник Финансовой академии. М.: 2008. № 2 (46). с. 117—121.
8. Yearbook2012. National Venture Capital Association. MoneyTree Report. Thomson Financial. April 2012. www.nvca.org.

Инновационная политика экономики России

Щитова Алёна Николаевна, магистрант

Омский государственный университет путей сообщения

На данном этапе развития российской экономики Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития — обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития.

В последние годы в России широко обсуждается круг экономических проблем, связанных с решением задачи перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Российская инновационная политика развития показала, что она ориентирована на результаты достижения зарубежных стран, а инновации рассматриваются в качестве конечной цели и не служат инструментом, средством для достижения цели.

Инновационный путь развития страны — это путь, основанный на тех знаниях и научных достижениях, благодаря чему Россия должна изменить свою сырьевую направленность в мировом товарообороте к 2020 году, как это указано в «Концепции долгосрочного социально-эко-

номического развития РФ». Россия должна войти в пятерку лидеров мирового экономического развития и торговать на мировом товарном рынке преимущественно наукоемкой высокотехнологичной продукцией [1, с. 32].

Впервые инновационный путь развития России был продекларирован Правительством РФ в 2002 году в документе «Основы политики РФ в области развития науки и технологий до 2010 года и дальнейшую перспективу», утвержденный указом Президента РФ от 30 марта 2002 года. В этом документе указано, что целью государственной политики в области развития науки и технологий является переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов.

Достижение основных целей предполагает:

— выход России на стандарты благосостояния, соответствующие развитым странам мира (в том числе среднедушевой ВВП по паритету покупательной способности — 30 тысяч долларов США в 2020 году и 40—50 тысяч долларов США в 2030 году);

— обеспечение научного и технологического лидерства России по направлениям, обеспечивающим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность;

— обеспечение специализации России в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий. Россия должна занимать значимое, не менее 10 процентов, место на рынках высокотехнологичных товаров и услуг по 4—6 и более позициям;

— укрепление позиций России в формировании глобальной энергетической инфраструктуры;

— реализация глобальных конкурентных преимуществ в сфере транспорта и транзитных потоков;

— превращение России в один из ведущих мировых финансовых центров, обладающих независимой национальной финансовой инфраструктурой и обеспечивающих лидирующие позиции России на финансовых рынках стран СНГ, ЕврАзЭС, Центральной и Восточной Европы;

— формирование эффективных демократических институтов, влиятельных и активных институтов гражданского общества [2, с. 20].

Переход к инновационному, социально ориентированному типу экономического развития вызывает потребность в определении государственной инновационной политики. К сожалению, в России отсутствует федеральный закон о государственной инновационной политике. Основы государственной инновационной политики России были заложены с принятием 23 августа 1996 г. Федерального закона № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». В законе прописана государственная поддержка инновационной деятельности: определены основные цели и принципах:

Следовательно, можно сделать вывод, что государственная инновационная политика РФ должна осуществляться исходя из следующих основных принципов:

— признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;

— обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;

— концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;

— создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;

— создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности.

Инновационная политика образует систему мероприятий и стимулов, которые будут содействовать реализации стратегии субъектов экономики, направленной на эффективное развитие инновационных процессов для получения преимуществ в национальной и международной конкуренции:

Принципы Государственной инновационной политики	Направления реализации принципов	Степень реализации
Программный подход	Разработка, реализация и финансирование ФЦП	+
Опережающее развитие инновационной инфраструктуры	Создание технопарков, научных центров, бизнес-инкубаторов	+
Открытость, публичность, равная доступность	Участие ведущих ученых в разработке стратегии развития страны, инновационной политики, конкурсных характер размещения госзаказа	----
Приоритетность диффузии инноваций	Проведение антимонопольной политики, поиск стимулов для внедрения инноваций в производство	----
Защита интересов правообладателей	Принятие и контроль за соблюдением соответствующего законодательства, присоединение к международным договорам	----
Использование рыночных инструментов и государственно-частного партнерства	Смешанное финансирование ФЦП, косвенных методов регулирования инновационной деятельности	----
Выращивание инновационного потенциала регионов страны	Разработка и проведение относительно самостоятельной региональной инновационной политики	----
Первоочередная поддержка прорывных инноваций	Разработка инновационной стратегии, применение ФЦП, косвенного регулирования	----

Рис. 1. Принципы государственной инновационной политики

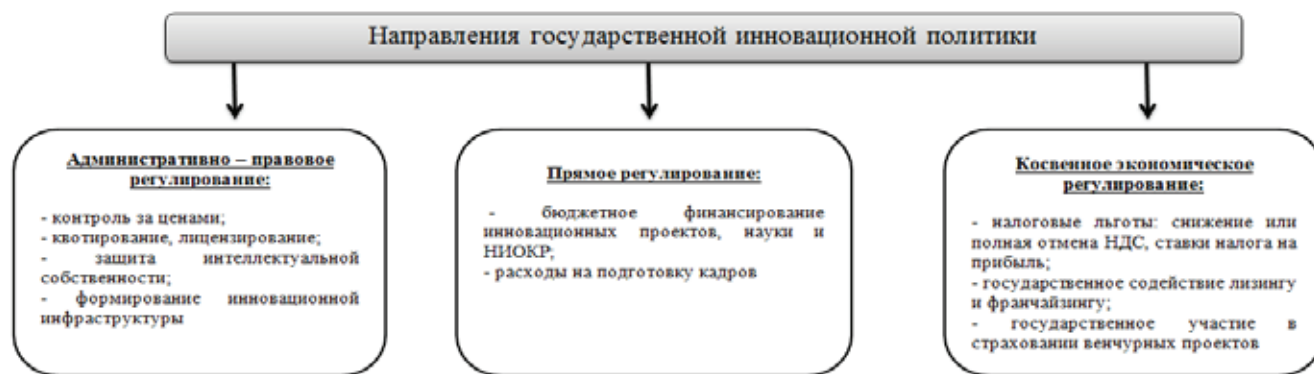


Рис. 2. Направления государственной инновационной политики

Среди указанных направлений регулирования инновационной деятельности наибольшие преимущества имеют косвенные методы, которые характеризуются рыночным характером данных инструментов меньшей финансовой нагрузкой на государство, рациональным использованием средств, действенным контролем [3, с. 49].

Инновационная политика 2002—2010 гг. показала свою неэффективность, что объясняется принципиальными ошибками при ее формировании и, в первую очередь, отказом органов государственной власти, отвечающих за развитие сферы науки и технологий и за инновационное развитие, от конструктивного сотрудничества с научным обществом, основная часть которого сосредоточена в государственных академиях наук.

Инновационная политика России подверглась существенным изменениям. Основная проблема заключается в том, что требования Правительства о введении инноваций в производство последовали до укрепления в общественном сознании их необходимости, тем самым обрушились на неподготовленную аудиторию. Таким образом, российские компании, в основной массе, занимаются «инновациями ради инноваций». Были запущены целевые программы содействия университетам в научных исследованиях и разработках, поощряется инновационная деятельность в государственных компаниях, налоговые стимулы также были введены в действие.

Тем не менее, все эти меры пока не привели к увеличению влияния инноваций на экономический рост и социальное благополучие России. В настоящее время инновационная активность в промышленности России, по-прежнему, ограничена в масштабах. Доля инновационных предприятий здесь не превышает 10—11% с 2000 года. Это значительно меньше, чем в развитых странах Европы и ряде развивающихся стран. Интенсивность инновационной деятельности, связанная с общим объемом продаж, очень низка (1,9% в России, по сравнению с 5,5% в Швеции и 4,6% в Германии). В мае 2010 г. PricewaterhouseCooper, Российская экономическая школа, Российская венчурная компания и Российская корпорация нанотехнологий провели опрос руково-

дителей 100 крупных компаний в России, чтобы оценить уровень инновационной активности крупного бизнеса, выявить ключевые факторы инновационных процессов и барьеры, препятствующие их развитию в компаниях и в России в целом, а также определить наиболее важные, с точки зрения крупного бизнеса, меры государственного стимулирования этих процессов. Результаты исследования показали, что на российском рынке наибольшую инновационную активность демонстрируют крупнейшие компании, как иностранные, так и российские, работающие на международных рынках. По мнению крупного бизнеса, первоочередными государственными мерами по стимулированию инновационной активности должны стать повышение качества высшего образования, увеличение государственного финансирования НИОКР, налоговые стимулы для инноваций и усовершенствование законодательства. Уровень инновационной активности сильно зависит от характеристик самих компаний. Исследование показало, что наиболее высока вероятность инновационной деятельности в крупнейших частных компаниях, вышедших за пределы национального рынка. Доля компаний, введивших новые продукты в 2008—2010 гг., среди частных компаний было в 4 раза выше, чем среди компаний с государственным участием и в полностью государственных компаниях. Большинство компаний полагает, что к 2020 г. инновационная компонента российской экономики существенно увеличится — причем компании, которые уже сами внедряли глобально инновационные технологии, настроены гораздо более оптимистично [4, с. 16—17].

Из запланированных в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года результатов на I этапе (2006—2007 г.) достигнуто лишь менее трети от запланированных показателей. При этом, большинство показателей оказались ниже предусмотренных инерционным сценарием, а некоторые демонстрировали негативную динамику.

Мировой экономический кризис 2008—2009 годов серьезно усложнил для России выход на траекторию инновационного развития. Ухудшилось финансовое состояние

предприятий, что препятствует наращиванию доли государственного финансирования сектора исследований и разработок. В условиях сокращения доходов бюджета более жесткой стала бюджетная политика, что ограничивает возможности использования государством финансовых стимулов для наращивания инновационной активности. Необходимость поддержания достигнутого уровня социальной защиты населения, пенсионного обеспечения в условиях снизившихся доходов бюджета, негативных демографических трендов, связанных со значительным сокращением численности экономически активного населения, обусловила определенный рост нагрузки на бизнес в части социальных платежей. Это дополнительно ограничивает для бизнеса возможность инвестирования в инновационное развитие.

На втором этапе (2008—2010 гг.) выполнения Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года средний уровень достижения запланированных показателей составил около 40 процентов, а большинство показателей по-прежнему не достигают даже уровня, предусмотренного инерционным сценарием, по отдельным ключевым показателям сохраняется негативная динамика. В целом, не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития тенденций. Не удалось кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, в том числе государственных, создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций [5, с. 33].

Ключевой проблемой является в целом низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура — избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок. Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Одновременно начинает формироваться новая неблагоприятная тенденция отставания в достижении показателей, предусмотренных Основными направлениями деятельности Правительства РФ на период до 2012 года в части науки и инноваций. Эти тенденции определяют необходимость

корректировки проводившейся до сих пор политики в сфере инноваций, смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на радикальное повышение эффективности, концентрацию усилий государства на решении критических для инновационного развития проблем.

В России активно поддерживаются нано-технологии, инновации в секторах информационно-коммуникационных технологий и биотехнологий, а также инновации в биологии, которые получили широкое развитие в зарубежных странах.

Большая часть инновационных проектов приходится на ИКТ (27,5%), энергетику и ресурсосбережение (26,1%), биотехнологии и медицину (23,6%). В 2010 году наибольшее число проектов было в энергетике и энергосбережении (28,1%). Следовательно, преобразования, направленные на повышение роли науки в эффективном управлении российской экономикой, не приносят желаемых результатов. В производство внедрено лишь 10% всех научных разработок, сделанных в РФ. Отставание от передовых стран оценивается в 40—50 лет, и с каждым годом это отставание увеличивается. В рейтинге Всемирного экономического форума Российская Федерация занимает 67 место среди 144 стран, оцениваемых по индексу глобальной конкурентоспособности в 2012—2013 гг. Произошло снижение по сравнению со значением этого же показателя в 2010—2011 гг. (63 позиция) и по сравнению с прошлым годом (2011—2012 гг. — 66 позиция) [6, с. 159—160].

Все это свидетельствует о том, что основными проблемами государственной инновационной и научно-технической политики РФ являются непоследовательный, фрагментарный и несистематический характер, неспособность формулировать и осуществлять инновационные задачи и приоритеты.

Инновационное развитие российской экономики в период 2008—2020 годов следует разделить на три этапа, различающихся по условиям, факторам и рискам социально-экономического развития.

Таблица 1

Факторы, препятствующие результативности инновационной политики в России

Экономические	Социальные
Отсутствие оценок стратегических рисков, связанных с реализацией предлагаемых решений	Игнорирование институциональных ограничений
Игнорирование уникальности российской экономики и ее важнейших особенностей	Неспособность социально-экономических структур адекватно отработать предлагаемые управляющие воздействия
Отсутствие анализа ключевых количественных параметров, характеризующих эффективность проектов	Отсутствие опыта модернизации у бизнес-структур
Разница в уровне развития между регионами	Отсутствие опыта инновационного внедрения инноваций
Отсутствие оценок спроса на инновационную продукцию	Отсутствие доверия и экономические правонарушения
Игнорирование наличия в России инновационного задела советских времен	

Первый этап (2008—2012 годы) — создание институциональной среды инновационной экономики, модернизация образования и здравоохранения, запуск проектов развития в высокотехнологичных и инфраструктурных секторах.

Основные приоритеты социально-экономического развития на данном этапе включают:

- формирование нормативной правовой базы и регуляторов инновационной активности корпораций;

- структурную модернизацию образования, здравоохранения и жилищно — коммунального хозяйства, обеспечение доступности жилья для основной массы населения; преодоление тенденции к относительному снижению расходов на здравоохранение и образование (в частности расходы на образование понижаются с 4,6% ВВП в 2006 году до 4,4% в 2010 году и в 2012 году возвращаются на уровень 4,6% ВВП).

Накопленный потенциал знаний и капитала, соответствующий передовым экономикам мира, определит завершение этапа догоняющего роста, что создает предпосылки для снижения темпов роста ВВП к 2030 году до 4,5—5%.

Дальнейшее развитие предполагает следующие направления действия:

- принятие мер по решению проблем состояния окружающей среды (в том числе для урбанизированных территорий: утилизация отходов производства и потребления, обеспечение населения качественной питьевой водой и др.);

- реформирование и модернизацию фундаментальной и прикладной науки, создание эффективной инновационной инфраструктуры (повышение расходов на НИОКР за счет частных и государственных источников с 1,0% ВВП в 2006 году до 1,3% ВВП в 2011 году и 1,8% в 2012 году);

- начало активной модернизации высокотехнологичных отраслей экономики, создание новых технологических заделов; повышение конкурентоспособности массовых среднетехнологичных производств (автомобилестроения, пищевой промышленности, индустрии строительных материалов, металлургических и химических производств) будет способствовать укреплению позиций отечественной продукции на внутреннем рынке и перелому в динамике импорта (среднегодовой темп роста импорта в физическом выражении должен понизиться с 26—27% в 2006—2007 годах до 7% в 2011—2012 годах);

- поддержание макроэкономического равновесия, обеспечение стабильного курса рубля и снижение инфляции до 5% в год к концу периода;

- реализация масштабных проектов по развитию транспортной, портовой и энергетической инфраструктуры, инновационных центров, в том числе с использованием средств инвестиционного фонда, механизма особых экономических зон промышленно-производственного, портового и технико-внедренческого типа, концессионных соглашений;

- развертывание активной работы государственных финансовых институтов развития, которые при условии

достаточного роста капитализации могут увеличить кредитную поддержку машиностроительных производств, малого и среднего бизнеса в 2008—2012 годах почти вдвое и повысить объем внешних частных привлеченных инвестиционных ресурсов в экономику на 10—12 процентов;

- создание новых экономических центров на Юге России, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке;

- развитие государственного управления по результатам на федеральном и региональном уровнях, внедрение механизмов проектно-целевого управления.

Второй этап (2013—2017 годы) — переход экономики на новую технологическую базу, основанную на перспективных разработках в области информационно-коммуникационных, био- и нанотехнологий.

Основные приоритеты социально-экономического развития на данном этапе включают:

- создание условий для интенсивного технологического обновления российских корпораций на базе новых (в том числе ресурсосберегающих и экологически безопасных) технологий, расширение позиций российских компаний на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг, закрепление специализации и компетенции России на рынках высоких технологий;

- обеспечение рациональной специализации российской науки, расширение передовых позиций российской науки по приоритетным направлениям научных исследований;

- создание сети конкурентоспособных центров (университетов) высшего образования мирового уровня;

- многовекторная интеграция России в мировое хозяйство на основе реализации крупных энергетических и транспортных проектов;

- увеличение экспорта транспортных услуг и информационно-коммуникационных услуг.

Третий этап (после 2018 года) — закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и развитие в режиме инновационной экономики.

Приоритеты развития:

- ускоренное развитие человеческого капитала, обеспечивающее лидирующие позиции по уровню образования, здравоохранения, при повышении государственных и частных расходов на образование и здравоохранение до уровня сопоставимого с развитыми странами;

- развитие экологически чистых производств;

- формирование работоспособных экономических объединений на евроазиатском экономическом пространстве с участием и при лидирующей роли России;

- выход на стабильные демографические показатели;

- внедрение новых форм государственного управления, адаптированных к усилению роли глобальных корпораций и регионов;

- создание условий для устойчивого и сбалансированного развития сектора исследований и разработок, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний, соответствие его уровня потребностями экономики, поддержание на высоком уровне расходов на НИОКР [7].

Таким образом, можно сделать обобщенный вывод, что переход России к инновационному пути развития — это единственная возможность сделать нашу страну конкурентоспособной и войти в мировое сообщество на равных. Переход к инновационному развитию страны определен в разных документах как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий. И как

одно из важнейших направлений государственной политики в области развития науки и технологий — формирование развития национальной инновационной системы. Очевидно, что продолжение этой политики, как это предлагается в рассматриваемом Проекте Стратегии инновационного развития Российской Федерации, приведет лишь к дальнейшей деградации сферы исследований и разработок.

Литература:

1. Гусарова, В. Ю. Основные направления развития инновационной теории / В. Ю. Гусарова // Аналитический вестник. 2010. № 5. с. 33—37.
2. Пронин, Н. Н. Инновационная политика и инновационный бизнес в России / Н. Н. Пронин // Аналитический вестник. 2011. № 2. с. 19—29.
3. Чупров, С. В. Инновационный вектор устойчивости развития региональной экономики / С. В. Чупров // Экономика и управление. 2012. № 5. с. 48—55.
4. Щурина, С. В. Инновационная активность компаний стран — участниц ВТО: сравнительный анализ / С. В. Щурина // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 9. с. 15—23.
5. Иванов, В. В. Инновационная политика России: варианты и перспективы / В. В. Иванов // Инновации. 2011. № 2. с. 30—35.
6. Крохмаль, Л. А. Национальный контекст инновационной политики в России / Л. А. Крохмаль // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12 (ч.1). с. 158—161.
7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Режим доступа: <http://www.mineconom.ru>.

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Немецкая школа бухгалтерской мысли во второй половине XIX — начале XX века

Новиков Игорь Васильевич, бухгалтер-эксперт (г. Великие Луки, Псковская обл.)

Бухгалтерский учёт является непогрешимым судьёй прошлого, необходимым спутником и руководителем в настоящем и надёжным консультантом относительно будущего всякого хозяйственного предприятия.

Иоганн Фридрих Шер

Германия — одно из ведущих государств современности, оказывающее большое влияние на развитие современного мира, в т.ч. на развитие бухгалтерской мысли. Система бухгалтерского учёта в Германии основывается на традициях и ориентирована на чётком соблюдении норм принятого на данный момент законодательства. Роль государства здесь заключается в том, что оно определяет общепринятые условия хозяйствования, обязательные для строго соблюдения всеми хозяйствующими субъектами.

В отличие от итальянской школы, которая господствовала с XV до середины XVII вв. и объясняла сущность бухгалтерского учёта исходя из юриспруденции, и французской школы, которая господствовала с середины XVII почти до конца XIX вв. и объясняла сущность бухгалтерии исходя из политической экономии, немецкая школа исходила из того, что сущность бухгалтерии заключается в самой бухгалтерии (бухгалтерский учёт представлялся как математический язык хозяйственного процесса).

Немецкую школу бухгалтерской мысли (в которую также входят и немецкоговорящие учёные Швейцарии и Австро-Венгрии) современности условно можно разделить на два периода:

1. **немецкую** — вторая половина XIX — начало XX веков;

2. **новую немецкую** — с начала XX века.

В основу новой немецкой школы заложен фундамент, разработанный в немецкой школе второй половины XIX — начала XX веков, которая, в свою очередь, сформировалась на базе т.н. камеральной бухгалтерии (задачей которой является учёт прихода и расхода денежных средств, и, как следствие, учёт ожидаемых доходов и расходов, учёт расчётов с контрагентами).

Для немецкой школы бухгалтерской мысли второй половины XIX — начала XX веков характерно строгое разграничение бухгалтерского учёта на два самостоятельных направления:

1. торговое;
2. производственное.

Торговое направление бухгалтерской мысли (т.н. торговая бухгалтерия) определялась как учёт «внешних отношений предприятия, выявляла состав его имущества и результаты хозяйственной деятельности» [3].

Теория торговой бухгалтерии была раскрыта в балансоведении — науке об экономической сущности бухгалтерского баланса. В то же время, в результате деятельности ряда крупных юристов (Герман Штауб, Якоби Симон-Леонард), возникла и специальная отрасль права — балансовое право.

Юристами, занимающимися балансовым правом, были выдвинуты основные требования, которые необходимо соблюдать при составлении баланса (следует отметить, что эти требования актуальны и сегодня):

1. **единство баланса** — определено требованиями того, что все балансы филиалов какого-либо предприятия должны входить в общий баланс по нему;

2. **правдивость** — определена требованиями составления баланса на основе первичных учётных документов;

3. **полнота** — определена требованиями отражения в балансе полной номинальной суммы капитала, а не фактической;

4. **последовательность** — определена требованиями последовательности статей бухгалтерского баланса, его структуры из года в год для лучшего понимания и анализа;

5. **точность** — определена требованиями действующего законодательства;

6. **ясность** — определена требованиями понятности баланса для различных групп пользователей (как внешних, так и внутренних), при этом стоит отметить, что одни авторы говорили об «объективной ясности» — для всех пользователей, а другие — о «субъективной ясности» — ясности лишь для узкого круга специалистов.

Основной вклад в балансоведение внёс Иоганн Фридрих Шер (Johann Friedrich Schär, 21.03.1846, Хёхштеттен, Швейцария — 15.09.1924, Муттенц, Швейцария), который рассматривал учёт как отрасль при-

кладной математики, а также являлся одним из основоположников экономического анализа.

В основе бухгалтерского учёта, согласно И. Ф. Шеру, лежит бухгалтерский баланс, а не счета: «Баланс начальный и баланс заключительный составляют альфу и омегу всякого счетоводства» [5].

Впервые свою балансовую теорию (в противоположность меновой) Шер изложил в 1890 году. В ней он говорит о том, что двойная запись объясняется балансовым уравнением, и, следовательно, счета вытекают из баланса. Каждый счёт является отражателем определённого элемента баланса, поэтому система счетов предприятия вытекает из него (здесь стоит отметить, что оппонентом Шера был Эрих Вальбах, который говорил, что в основе учёта лежат счета, а не баланс).

Иоганн Фридрих Шер впервые сформулировал требования, которым должна отвечать система счетов каждого предприятия:

1. система должна быть всеохватывающей, чтобы не потерять из-под контроля какой либо счёт как аспект учёта;
2. система должна быть рациональной и целесообразной, чтобы последовательно отражать все хозяйственные процессы и контролировать состояние имущества и капитала;
3. система должна соответствовать действующему законодательству;
4. имущество в такой системе должно быть обязательно классифицировано по категориям, процессам, ликвидности;
5. система должна быть достаточно пластичной (гибкой), чтобы имелась возможность упрощения и последующего свёртывания;
6. при работе в такой системе должно стать невозможными сокрытие какой-нибудь её части путём объединения каких-либо счетов (статей) или их слияния.

В основу баланса Шер положил уравнение капитала (позднее оно получило название постулата Шера — Величина капитала предприятия равна разности между объёмом имущества и кредиторской задолженностью предприятия):

$$A - P = K(1)$$

где: А — актив;

П — пассив;

К — капитал.

С помощью данного уравнения Шер типизировал и алгоритмизировал все хозяйственные операции.

Также из уравнения (1) вытекают два последующих:

$$A - P = K + Pr - Y(2)$$

$$A - P - K = Pr - Y(3)$$

где: Пр — прибыль;

У — убыток.

Главным отличием уравнения (1) от уравнений (2) и (3) является то, что в первом в качестве финансового результата выступает капитал (К), а во втором и третьем — прибыль (Пр) и убыток (У).

Сам же баланс строится на балансовом равенстве:

$A = K + P$ (4) — при формировании начального баланса, и

$A + Y = K + P + Pr$ (5) — при последующих составлениях.

При этом Иоганн Фридрих Шер утверждал, что бланк баланса (форма) должен строиться по уравнению (1), а сущность (содержание) — по уравнению (2).

Из балансового уравнения, согласно Шеру, вытекает основное правило двойной записи, основанное на прямой противоположности дебета и кредита в активных и пассивных счетах (теория о существовании двух противоположных типов счетов, получила название «Теории двух рядов счетов»).

Все счета подразделяются на две большие группы (в зависимости от отражения в балансе):

1. *имущественные, в т.ч. чистые и смешанные* (все отражают актив баланса);

2. *собственного капитала* (пассив баланса).

Особо среди данных счетов стоит отметить смешанные счета, под которыми понимаются инвентарные счета и счета учёта финансовых результатов.

В то же время Вальтер Лё Кутр (Walter Le Coutre, 21.11.1885, Галле, Германия — 14.09.1965, Меерсбург, Германия) в своих изысканиях говорил о том, что каждой статье баланса строго должен соответствовать определённый счёт (т.н. тотальный баланс).

Вышеперечисленные счета носят как экономический, так и юридический характер. Кроме того, Шер выделял и внебалансовые (вводные) счета, которые используются при возникновении предприятия для ввода активов и капитала. При этом все они носят исключительно юридический характер.

Рассматривая счета как вытекающее из баланса экономическое явление, многие представители немецкой школы широко применяли практику смешанных проводок (когда использовалось одновременно несколько дебетуемых и кредитуемых счетов).

Иоганн Фридрих Шер впервые предложит подразделять затраты предприятия на постоянные и переменные. Под постоянными затратами он подразумевал затраты, не зависящие от объёма деятельности предприятия (например, административно-управленческие), а под переменными — наоборот, зависящими от него (например, заработная плата производственных рабочих).

Также, в процессе изучения учёта затрат, Шер обратил внимание на то, что практически все производственные процессы можно подразделить на три типа: однопродуктовые, однопереловые, однопродуктовые многопереловые и производства с параллельным циклом и последующей сборке. Данные типы впоследствии легли в основу различных методов учёта затрат и исчисления себестоимости — простого, позаказного, попередельного.

Кроме этого, Шер поднял ещё одну немаловажную проблему — проблему реальности баланса. На неё влияет т.н. «поле ошибок» — круг факторов, которые,

так или иначе, влияют на правдивость, полноту и точность баланса.

Во многом, на «поле ошибок» влияет оценка, которой в немецкой школе бухгалтерской мысли уделялось довольно много времени.

Например, Фридрих Ляйтнер (Friedrich Leitner, 26.01.1846, Вена, Австро-Венгрия — 03.07.1945, Берлин, Германия) разделял оценку на следующие типы:

1. **абсолютную** (текущая, продажная);
2. **относительную** (калькуляционная, номинальная, учётная).

Шер же рекомендовал оценку по принципу минимальных цен, сущность которой заключалась в том, что если себестоимость выше продажной цены, то себестоимость и служит для оценки, а если наоборот, продажная цена выше себестоимости, то она служит для оценки. Однако, такой принцип давал повод к различного рода манипуляциям и фальсификациям.

Но, пожалуй, самым важным в вопросе оценки в немецкой школе является субъективистский подход к оценке имущества. Его суть заключается в том, что в основе оценки лежит нормальная учётная цена, источниками которой могут быть как покупные, так и продажные цены. Именно их использование обеспечивает предприятие стабильной экономической информацией и придаёт большую устойчивость финансовым результатам. Сегодня можно говорить о том, что в той или иной степени данный вид оценки применяется и в наше время.

С развитием экономических отношений между хозяйствующими субъектами, а также с возрастающей ответственностью учётных работников, возникла необходимость в классификации балансов.

Одна из классификаций предлагала деление балансов на два вида:

1. **баланс-брутто** — баланс, включающий в себя регулирующие (контокоррентные) статьи;
2. **баланс-нетто** — баланс, не включающий в себя регулирующие (контокоррентные) статьи.

Более подробную классификацию балансов предложил И. Крейбиг:

1. по способу основания чистого результата;
2. по цели составления;
3. по признакам оценки;
4. по предметам исчисления.

В целом, с учётом всего вышесказанного, можно отметить, что немецкая школа бухгалтерской мысли трактует баланс с механистической точки зрения. В связи с этим, сложилось два больших направления в теории балансоведения:

1. **статический баланс** — баланс, составленный на определённую дату. Основными представителями идеи такого баланса являлись: М. Берлинер (всегда рассматривал баланс как ликвидационный), Г. Бидерманн (описал кругооборот капитала, говорил, что для отражения всех операций достаточно всего трёх счетов: Деньги, Капитал, Ценности), В. Лё Кутр (автор «тоталь-

ного баланса»), Г. Никлиш (разработавший учение о статическом балансе), Т. Хольцер, И. Шер;

2. **динамический баланс** — баланс, в котором актив рассматривается как расход, который ещё не стал доходом, а пассив — как доход, который ещё не стал расходом. Основными представителями идеи такого баланса являлись: Е. Вальба, Э. Косиоль, В. Ригер (рассматривал баланс только как финансовый документ и был противником переоценок и курсовых разниц), Э. Шмаленбах (разработал учение о динамическом балансе).

Между этих двух направлений расположились авторы, которые придерживались компромиссного мнения по данному вопросу: И. Буррий, Г. Зоммерфельд, Ф. Шмидт.

Второе направление немецкой школы бухгалтерской мысли — производственное (т.н. производственная бухгалтерия). Сущность производственной бухгалтерии раскрыта в теории промышленного учёта. В основе его создания стоит Альберт Кальмес (Albert Calmes, 26.02.1881, Париж, Франция — 22.09.1967, Люксембург, Люксембург).

Кальмес в своём подходе исходил из того, что организация работы предприятия и счетоводство непрерывно связаны между собой и оказывают друг на друга определённое воздействие. Таким образом, бухгалтерия представлялась ему исключительно как процесс исчисления себестоимости (его противники говорили, что калькуляция (исчисление себестоимости) является лишь техническим расчётом для бухгалтерии).

Целью производственной бухгалтерии, по мнению Эйгена Шмаленбаха (Johann Wilhelm Eugen Schmalenbach, 20.08.1873, Хальфер-Шмаленбах, Германия — 20.02.1955, Кёльн, Германия), являются внутрихозяйственные процессы. Согласно ему же, производственная бухгалтерия должна подразделяться на четыре раздела:

1. учёт заработной платы;
2. учёт производственных запасов;
3. учёт себестоимости;
4. учёт результатов.

«Приспособление бухгалтерии к исчислению себестоимости составляет одну из характерных черт промышленного счетоводства [5]» — писал Альберт Кальмес. Он сравнивал бухгалтерию и калькуляцию с синтезом и анализом: бухгалтерский учёт синтезирует экономическую информацию, а калькуляция — занимается её анализом.

Калькуляции, по Кальмесу, бывают двух видов:

1. **единичные** — все затраты переносятся на один определённый объект образуя точную себестоимость;
2. **валовые** — все затраты собираются вместе и делаются на объём выпущенной продукции образуя только среднюю арифметическую себестоимость.

Также Альберт Кальмес признавал, что себестоимость носит приблизительный характер. Это он объяснял следующими основными причинами:

1. методом оценки затрат;
2. способом распределения общехозяйственных расходов;

Таблица 1

Основные особенности немецкой школы бухгалтерской мысли второй половины XIX — начала XX веков

Учётный аспект	Процедурный аспект	Учётный аспект	Процедурный аспект
Цель учёта	Рациональные учётные процедуры	Счета по содержанию	Активно-пассивные
Объект учёта	Ценности	Счета по структуре	Два ряда
Предмет учёта	Процедуры	Двойная запись	Вытекает из баланса
Основа учёта (база)	Математика	Метод учёта	Дедукция
Баланс по содержанию	Равенство дебетового и кредитового сальдо	Оценка	Различные методы
Баланс по отношению к счетам	Счета вытекают из определённых статей баланса	Сфера учёта	Микро- и макроучёт

3. *временным промежутком* — чем короче временной промежуток, тем точнее себестоимость (но, с другой стороны, он отмечал, что необходимо принимать во внимание учёт доходов и расходов будущих и прошлых периодов, когда, наоборот, с увеличением периода точность себестоимости возрастает).

Конечно же, стоит отметить, что идеи учёных, работающих над теорией производственной бухгалтерии, оказали огромное влияние на бухгалтерскую мысль не только в Германии, но и во всём мире.

Кроме того, хотелось бы отметить, что для немецкой школы бухгалтерской мысли характерен подход, суть которого заключается в рассмотрении изучаемого как целостной однородной структуры. Такой подход получил название *Gestaltbuchhaltung* (формализованный учёт) — от нем. *Gestalt* — форма; *Buch* — книга; *Haltung* — отношение.

Помимо вышеприведённого, некоторые основные особенностей немецкой школы бухгалтерской мысли также представлены в таблице 1.

В заключение можно сказать, что к заслугам немецкой школы бухгалтерского учёта второй половины XIX — начала XX веков относят создание карточной формы счетоводства (В. Бах, 1905 год), широкое распространение математических и статистических методов, упорядочение счетов (создание единого плана счетов), унификация и стандартизация учёта, отход от хронологической записи фактов хозяйственной деятельности в пользу систематической.

Из-за своей чёткости и проработанности, последовательности, формализованности и ясности немецкая школа сыграла большую роль в формировании бухгалтерского учёта стран Северной и Восточной Европы.

Литература:

1. Аленичев, А. Д., Павлычев А. И. История развития бухгалтерского учёта / А. Д. Аленичев, А. И. Павлычев. — Великие Луки: ВГСХА, 1997. — 200 с.
2. БУХ.1С: Интернет-ресурс для бухгалтеров [Электронный ресурс]: Национальные школы бухгалтерского учёта. — www.buh.ru/articles/documents/13360/
3. Родина, Л. Н., Пархоменко Л. В. Этапы развития бухгалтерского учёта: учебное пособие / Л. Н. Родина, Л. В. Пархоменко. — Тамбов: Издательство ТГТУ, 2007. — 100 с.
4. Соколов, Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учёта / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
5. Черных, И. Н., Моисеева И. В. История бухгалтерского учёта / И. Н. Черный, И. В. Моисеева. — Воронеж: Воронежский государственный университет, 2005. — 23 с.

Взаимодействие статистики и социологии: этапы их формирования как социальных наук

Седова Анна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Рацлаф Анастасия Александровна, кандидат экономических наук
Оренбургский государственный педагогический университет

Любая наука в процессе своего развития испытывает определенные трудности, которые в первую очередь связаны с тем, что некоторые теоретические основания данной науки подвергаются критике, опровергаются, пересматриваются, разрабатываются, синтезируются с другими науками. При этом научное сообщество по-разному реагирует на происходящие научные трансформации. Вот именно по этой причине необходимо изучать историю науки, для того чтобы выявить проблемы и актуальность их постановки, проследить результативность всех происходящих изменений в науке, определить тенденции, на которые должно быть направлено особое исследовательское внимание.

С позиции современного научного сознания, рассуждая о современной статистике и современной социологии, практически невозможно не иметь ввиду сложившиеся системы статистических и социологических наук, взаимодействие которых проявляется в различных аспектах и направлениях.

Опираясь на историю становления статистики и социологии как наук, можно констатировать, что процессы их становления шли не автономно, а во взаимном пересечении и «переплетении»: они взаимодействовали как в области теории, так и в области прикладных исследований (например, как о результате такого симбиоза можно говорить о создании национальных статистических информационных систем и функционирование большого количества социологических организаций и служб, представляющих разнообразные данные эмпирических исследований). В тот период был накоплен огромный объем статистических и социологических данных, который с одной стороны, позволял широко использовать их для изучения и анализа социальных проблем, а с другой, требовал совершенствования методологии совместного сбора, обработки и анализа этого эмпирического массива. При этом сбор и анализ статистических данных уже осуществлялся, а социологические исследования стали проводиться позже. В связи с этим многие методические принципы статистической науки легли в основу методики проведения социологических исследований. Это еще раз говорит о том, что важно анализировать «социологические» особенности и возможности статистики в историческом аспекте.

Взаимодействие двух наук принимало разные формы и степень в разные исторические периоды.

Известный российский историк статистики Дружинин Н. К. пишет, что предшественниками статистики как науки в 17—18 вв. стали два направления в статистических исследованиях: государственное и полити-

ческая арифметика, основными приоритетами которых было статистическое описание жизнедеятельности государства [4]. В тот же период зарождается социология (на фундаменте позитивной философии О. Конта). Основовоположник теории статистики или «социальной физики», устанавливающей закономерности общественной жизни с помощью статистических методов и опирающееся на теорию вероятностей, Адольф Кетле «заимствовал» и объект социологии, т.е. ввел в объект статистической науки общество и социальные процессы: «Социальная физика представлялась ему именно как наука об обществе, о его закономерностях, т.е. как социология» [4, с. 40]. А. Кетле рассматривает статистику как важнейшее орудие социального познания, делая вполне социологические выводы об исследуемых социальных процессах на основании статистических данных. Несмотря на то что эти выводы во многом не нашли своего подтверждения (например, теория «среднего человека»), выбор объекта исследований Кетле, методология таких исследований и социологичность выводов позволяют отнести их именно к социолого-статистическим исследованиям, конечно, в контексте того времени. Поэтому историки статистики делают вывод о том, что этот автор представлял статистику прежде всего как науку социологическую [4]. Статистические исследования, базирующиеся на идеях кетлеизма, получили название социологического направления в теории статистической науки.

Позднее, в 19 веке, в рамках кетлеизма были написаны работы П. Дюфо, А. Моро де Жоннеса, А. Вагнера, В. Вернадского, Ю. Янсона, Л. Федоровича, А. Фортунатова, Н. Х. Бунге. Перечисленные теоретики в качестве объекта статистики выделили общество, а именно выявление закономерностей социальных процессов и социальных явлений. Ю. Э. Янсон пишет: «Предмет, подлежащий исследованию статистики, есть общество, его строение, склад и все жизненные отправления. Словом — все, что совершается в обществе, во всей его совокупности... Цель ее, как и всякой науки, не только констатировать научные факты, но и отыскивать причины существования и наступления явлений и определять законы действия этих причин» [3, с. 27].

В начале XX вв. появились научные труды, в самих названиях которых статистика и социология рассматривались вместе как науки, изучающие общество.

Еще один теоретик статистики Георг Майр стал инициатором «новой волны» в процессе слияния методологий статистики и социологии. В своей работе «Статистика и обществоведение» Майр отметил: «Статистика

в материальном смысле (статистическая наука) есть выяснение массовых явлений общественной жизни людей, основанное на исчерпывающем массовом наблюдении, выраженном в числе и мере» [4, с. 69]. Тем самым, Майр фактически определил новый объект статистической науки — человека или как он пишет «человеческие коллективности» или «человеческие массы». Он призывает не ограничивать статистические характеристики внешними признаками объекта, а дополнять их характеристиками внутренних отношений между элементами человеческих сообществ. Такой подход расширяет и предмет статистического исследования, а именно: предметом статистики становятся взаимодействия социальных групп, социальные отношения в их динамике и развитии, что является одновременно и предметом социологии. Майр не абсолютизировал возможности статистики при изучении социальных масс. По его мнению, возможно наблюдение при условии сочетания данных статистики, имеющих объективную природу, с данными субъективного характера, полученными из других источников: «... заменой объективного метода исчисления и измерения служит качественное описание, с субъективной точки зрения наблюдателя, а на место объективного констатирования исследуемых фактических условий — выступает соби́рание субъективных мнений лиц, признаваемых компетентными в данных условиях» [4]. Опираясь на современную терминологию, речь идет о возможности сочетания различных методов сбора информации в социальном исследовании и о достаточно гибком подходе к этому сочетанию.

Таким образом, все вышесказанное позволяет утверждать, что происходило пересечение предметов и методов статистики и социологии, а это есть проявление взаимодействия этих наук уже на этапе их становления.

Констатацию крайне важной роли статистики в социологии можно увидеть в работе «Статистика и социология» американского социолога Ричмонда Майо-Смита. Он отмечает, давая характеристику социологии как науке: что «...для того, чтобы социология сделалась наукой, необходимы, кроме качественных различий, количественные измерения» [4, с. 64]. То есть, по мнению Р. Майо-Смита статистика дает социологии «количественные измерения социальных явлений, требующиеся для анализа социальной организации, т.е. для социологии... Статистика заключается в наблюдении явлений, которые могут быть сочтены или выражены в цифрах» [4, с. 65].

Отметим, что теоретики статистики того времени, говоря о ней как о важнейшей социальной науке, не абсолютизировали роль статистических данных в социальном исследовании, понимая, что не всегда статистической эмпирии достаточно для полного изучения и понимания социальных явлений. В их работах формулируются идеи о дополнении массива статистических данных иными данными, как писал Майо-Смит, «внестатистической ориентировки», которые могла бы давать социология, и о совместном анализе этой разнообразной информации.

Таким образом, статистики впервые обсуждали идеи развития эмпирических социологических исследований и интеграции данных социологии и статистики при изучении социальных явлений.

Таким образом, уже к началу 20 века прослеживается тенденция формирования взаимодействия двух наук: статистика и социология рассматриваются не по отдельности, а в комплексе, когда речь заходит об их роли в изучении общества. Как резюмирует Кечинина Е. А., можно выделить следующие компоненты этого взаимодействия [5, с.35]:

- расширение объекта статистики от описания государства до исследования закономерностей жизнедеятельности общества и людей, т.е., в конечном итоге, появление общих объектов исследования статистики и социологии;

- как следствие, использование статистических данных как эмпирической базы социологических исследований;

- разделение статистики и социологии как наук по принципам получения данных (фиксация фактов и фиксация мнений), но объединение их по роли в изучении общества;

- понимание того, что для улучшения качества социальных исследований и объяснения многих социальных явлений статистические данные необходимо дополнять данными, получаемыми непосредственно социологами;

- осмысление взаимодействия статистики и социологии в социальных исследованиях на теоретическом уровне.

Подводя итог, необходимо отметить следующее. Произошло расширение объекта статистики за счет дополнения изучения жизни государства изучением жизни человека. В рамках этого обстоятельства представители статистической науки пытались проанализировать потенциал статистики, ее теоретические и эмпирические возможности в получении социологического знания, так необходимого обществу. И именно социологические потребности общества оказали влияние на формирование объекта статистики в указанный период. Социологи же того времени воспринимали статистику скорее как эмпирическую базу социологии. Это объясняется в первую очередь тем, что данные статистики в указанный период были практически единственной регулярно собираемой социальной информацией, и многие социологические отрасли сформировались именно на эмпирическом фундаменте данных соответствующих отраслей статистики.

Взаимодействие статистики и социологии уже на начальном этапе формирования их как наук происходило в методологической и исследовательской формах. Причем характер и динамика этих форм находились под влиянием потребностей общества в социальной информации. Общественные потребности в информации на этом этапе выражаются следующим образом: для изучения и понимания общественных явлений и процессов, выявления тенденций социальных процессов и их закономерностей необходима собственно статистическая информация, но

ее уже недостаточно, поэтому статистические данные временно до появления эмпирической социологии и в период ее становления берут на себя «социологическую» функцию. В этот период статистика действительно является, как говорил А. Фортунатов, «старшей сестрою» социологии, выполняя некоторые социологические функции [7, с. 15].

Итак, с одной стороны, статистика развивалась под влиянием работ теоретиков социологии, с другой, статистическая методология и методика стали основой для развития методики эмпирических социологических исследований. На этом этапе социология «питает» теорию статистики, а статистика — практику социологических исследований.

Литература:

1. Беляева, Л. А. Эмпирическая социология в России и Восточной Европе. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. — 350 с.
2. Гозулов, А. И. Очерки истории отечественной статистики. М.: Статистика, 1972. — 312 с.
3. Добреньков, В. И. Методология и методика социологического исследования. М.: Академический проект, 2009. — 537 с.
4. Дружинин, Н. К. Развитие основных идей статистической науки. М.: Статистика, 1979. — 269 с.
5. Кечина, Е. А. Статистика и социология // Социологические исследования, № 9, 2008. С.31—38.
6. Мельник, В. В., Печеркин И. Ф. Методология и методика социологического исследования: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2012. — 308 с.
7. Плошко, Б. Г., Елисеева И. И. История статистики. М.: Финансы и статистика, 1990. — 295 с.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Кураторство — одна из важнейших форм воспитательной работы по формированию коммуникативной компетентности будущего экономиста

Бадмаева Валентина Васильевна, преподаватель

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Калмыцкий филиал (г. Элиста)

Для усиления воспитательного процесса в учебных заведениях введены должности кураторов или классных руководителей, которые проводят организационно-воспитательную работу, направленную на помощь в управлении студенческой жизнью вверенной ему группы, на формирование позитивного отношения к учебе, привлечение студентов к научной и общественной работе, на содействие созданию в группе атмосферы психологического комфорта. Куратор наблюдает за учебной деятельностью студентов и при необходимости оказывает им посильную помощь и ведет воспитательную работу в течение обучения в учебном заведении. Организационно — воспитательная функция куратора академической группы связана с насущными проблемами воспитания личности будущего специалиста, гражданина, семьянина.

В данной теме воспитательная работа Калмыцкого филиала МЭСИ рассматривается как неотъемлемая часть профессионального и личностного становления будущих экономистов и ставится цель: обобщить опыт организации кураторской работы по формированию коммуникативной компетентности студентов в прикрепленной академической группе. Современный экономист, наряду со знаниями экономических, финансовых процессов, современных тенденций и направлений экономики, активно взаимодействует с людьми (поставщиками, потребителями, коллегами), планирует деятельность персонала организации. Следовательно, потребность в овладении коммуникативной компетентностью налицо, ибо отсутствие таковой затрудняет профессиональную деятельность, карьерный рост. Формирование коммуникативной компетенции является одним из приоритетов российского образования. Отсюда содержание воспитательной работы куратора — это создание благоприятных условий для дальнейшего развития духовно-нравственной, образовательной, культурной личности, способной реализовать себя в будущей профессиональной деятельности и стать конкурентно — способной на рынке труда. Не для кого сегодня секрет, что в СПО сегодня приходят далеко не самые сильные ученики, которые выросли и сформировались в постсоветский период, когда школы стали мало заниматься воспитанием учащихся, роль семьи упала, а общественное воспитание практически исчезло. Зача-

стую это подростки, обделенные вниманием родителей и школьных учителей, так как они не выдали «результата», менее способные, чаще всего с ослабленным здоровьем и с клубком психологических проблем.

Преподавателями Калмыцкого филиала МЭСИ, закрепленными за студенческими группами, накоплен многолетний опыт кураторской работы. Кураторы понимают, что вести воспитательную работу с современной студенческой молодежью очень непросто. И одна из самых важных и первоочередных задач куратора — настраивать студента на серьезное и ответственное отношение к учебе и убедить студента, что на сегодняшний день самое главное для него — учеба, так как многие из них с легкостью пропускают лекции и даже практические занятия. И эту работу кураторы проводят ежедневно, понимая, что только систематическая работа со студентами может дать положительный результат. Кураторы полагают, что только целеустремленный, уверенный, самоорганизованный студент способен успешно овладеть прочной системой научных знаний, развить в себе познавательные способности и творчески применить профессиональные навыки и умения на практике.

Кураторы Калмыцкого филиала МЭСИ в течение учебного года организуют следующие мероприятия, направленные на воспитание свободной личности, умеющей отстаивать свои интересы, свободно и грамотно выражать свои мысли и чувства, самовыражаться, брать на себя ответственность, как того требует современное общество:

- посещение культурных мест нашего города: театров, выставок, музеев;
- мероприятия ЗОЖ и спортивные, походы, поездки в другие города;
- мероприятия, посвященные празднованию памятных дат, государственных и профессиональных праздников;
- встречи и круглые столы, дискуссионные клубы: решение интересующих студентов вопросов, молодежных проблем, обсуждение актуальных вопросов современной жизни;
- проведение деловых игр на коллективное взаимодействие, на сплочение и развитие доверия студентов друг к другу, индивидуальные беседы со студентами об их посещаемости занятий, проблемах, возникающих с учебой.



Рис. 1. Мастер-класс народного поэта Калмыкии Г.Г. Кукареки по приготовлению целебного чая из степных трав

В них прослеживается работа куратора по формированию у студентов коммуникативной компетенции по двум направлениям: развитие речи и этикет общения. Диспуты позволяют сформировать умение слушать и слышать, обосновывать свою точку зрения, развивать креативность мышления, толерантное отношение к позиции других. Встреча с народным поэтом Калмыкии Г. Г. Кукарека заставила студентов по-новому взглянуть на поэзию, они узнали о том, как рождаются стихи. На встрече студенты с удовольствием приняли участие в конкурсе чтецов и мастер — классе по приготовлению с известным поэтом Григорием Кукарекой целебного чая из степных трав.

Важную функцию в работе куратора выполняют классные часы — форма групповой работы — это один из лучших способов, дающий возможность студентам строить отношения на основе толерантности. При работе в группах они вынуждены считаться с мнением каждого, отстаивать свою точку зрения, выдавать результат совместной деятельности. Тематика классных часов по плану воспитательной работы в моей группе специальности «Банковское дело» разработана в рамках ФГОС 3-го поколения, которые выполняют студенты вместе с куратором и направлена на всемерное повышение информированности студента о специфике их будущей профессии. У большинства из них сомнения порождает недостаток неосведомленности о своей будущей профессии, что, в свою очередь, меняет их установки, вызывает потерю интереса к учебе, снижение успеваемости. Особенное внимание уделяю второму направлению формирования коммуникативной компетенции — это этикет общения. Современное общество демонстрирует достаточно жесткие нормы поведения, формулы общения между людьми. Классный час «Основные правила делового общения» направлен на формирование нравственной культуры в профессиональной деятельности. Студенты выступили со своими творческими работами о правилах делового общения, в которых единодушно отметили, что важным условием делового общения экономиста на современном этапе является пунктуальность. Приведу содержание классного часа «Можете ли вы подружиться с деньгами», проведен-

ного в группе Ф1012 специальности «Банковское дело». Студенты к классному часу подготовили небольшие сообщения. В одном из выступлений прозвучало, что в старину поговаривали, что деньги изобрел дьявол. В конце выступления были вопросы и ответы и их вывод: вот такой парадокс: с одной стороны, деньги — великое изобретение человечества, без которого невозможен был прогресс, а с другой стороны, это зло, от которого нужно избавиться. Одно из сообщений студента было посвящено анализу пьесы А. С. Пушкина «Скупой рыцарь»: поэт показывает главную тему произведения: скупость, жадность, страсть главного героя барона к накопительству и нежеланию потратить ни копейки, отказывая в своих прихотах и себе и бедному сыну. Барон — скупой рыцарь постепенно сходит с ума. Поэт во всей красе показывает ужасную власть и силу коварного металла над человеческими душами. В своих выступлениях студенты отметили, что сегодня распространено мнение, что деньги — самое главное в жизни, что за деньги можно купить все. Они указали, что само понятие экономии у многих людей искажено до обычного отказа себе в самом необходимом за неимением денег. На самом же деле экономия означает разумное, бережливое расходование чего-нибудь. Экономить надо не тогда, когда денег мало, а постоянно, если хотите добиться финансового благополучия и процветания. А при больших доходах экономить надо ещё тщательнее и продуманнее. На слайде презентации были приведены пословицы и поговорки. Они были придуманы в разные времена, при разных обстоятельствах и ситуациях и выражали мнение народа и их отношение к деньгам. На следующем этапе мероприятия объявлен аукцион пословиц: студенты выбирают и раскрывают смысл пословицы. Жюри присуждает баллы. Выставлена на аукцион пословица «Алтынном воюют, алтынном торгуют, а без алтына горюют». Студенты раскрывают значение слова «Алтын». В переводе с «татарского» означает золото. В древней Руси это была и монета, и единица счёта, равная 6-ти московским деньгам или 3-м новгородским копейкам. Не велика денежка, а из пословицы ясно, что без этой малости дела не сделаешь. Смысл пословицы: есть деньги — и жизнь

кипит, а нет — только и остаётся, что горевать. Аукцион пословицы «Без копейки рубль щербатый. Без копейки рубля нет» — приводит студента к мысли о бережливом отношении к деньгам. Пословицу «Без счёта и денег нет» студенты восприняли как что — то им близкое, так как их мамы часто ругают, что они не знают, сколько денег у них в кошельке и не могут вспомнить, куда девались деньги. На пословицу «Бедность не порок, а вдвое хуже», студенты отмечают, что людям порою стыдно признаваться, что у них нет денег. Аукцион пословицы «Денежка не бог, а бережет. Денежка не солжет: в беде да в нужде выручит. Денежка рубль бережет, а рубль голову стережет» привел студентов к мысли, что когда есть деньги в кармане, чувствуешь себя спокойным и защищённым, а как только опустел карман, какая-то тревога на душе появляется. Смысл поговорки «Денежки — что голуби: где обживутся, там и поведутся» — привел их к мысли: умение правильно распоряжаться деньгами. Привели пример: французский писатель, философ Стендаль Анри-Мари-Бейль (1783—1842 гг.) прикидывал, сколько ему требуется на содержание дома, сколько — на путешествия и даже сколько — на любимую женщину. Следующая поговорка «Денежки — что голуби: где обживутся, там и поведутся» как бы раскрывает тему нашего кураторского часа «Можете ли вы подружиться с деньгами» — без хозяйского подхода к финансам мы не сможем подружиться с деньгами.

По завершении аукциона куратор делает вывод, что в этих пословицах выражена человеческая мудрость, мысль и опыт, накапливаемые веками. В обыденном смысле для большинства людей деньги означают известные им предметы в виде монет или бумажных купюр, находящиеся в кармане, в сейфе, в банке. Когда же мы начинаем размышлять над тем, что означает иметь деньги не в обыденном понимании, а в философском плане,

то сразу же попадаем в лабиринт затруднений и парадоксов. Далеко не все покупается за деньги, прислушайтесь к мнению писателя Жана де Лабрюйера: «Богатству иных людей не следует завидовать: они приобретают его такой ценой, которая нам не по карману, они пожертвовали ради него покоем, здоровьем, честью, совестью. Это слишком дорого».

На одну из злободневных тем современности проведен классный час «Кредит — жизнь в долг или способ удовлетворения потребностей», на котором рассмотрели вопрос «Жизнь в кредит — это хорошо или плохо?». Студенты провели анализ причин спроса на кредиты среди населения Элисты в банках города.

Подготовка кадров для инновационной экономики — одна из самых важных задач отечественного образования. Важная роль в подготовке молодежи, — отмечается в основных направлениях реформы общеобразовательной и профессиональной школы, — принадлежит средним специальным учебным заведениям. Можно констатировать, что при обучении студентов Калмыцкого филиала МЭСИ воспитательная деятельность рассматривается как составная часть профессиональной подготовки будущих экономистов. Абитуриенты выбрали профессию, поступили в Калмыцкий филиал МЭСИ, а насколько стойким окажется интерес к профессии зависит во многом от куратора. Кураторство — одна из важнейших форм воспитательной работы по формированию коммуникативной компетентности будущего экономиста. И, надо отметить, что в педагогической науке понятие «воспитание» имеет три основных смысла: воспитание как социокультурное явление; как педагогический процесс; как профессиональная деятельность. И как сказал известный философ И. Кант «Два человеческих изобретения можно считать самыми трудными: искусство управлять и искусство воспитывать».

Литература.

1. Педагогическое мастерство. Сборник Международной заочной научной конференции. М., 2012. Суханов М. С. Деньги, кредит, банки. М., 2005.

Культура речевого общения — путь достижения успешного образования студентов экономических специальностей

Онкудаева Тамара Николаевна, преподаватель русского языка и культуры речи

Калмыцкий филиал Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (г. Элиста)

Одной из главных проблем современной системы средне-профессионального образования является подготовка социально-активного, профессионально компетентного, мобильного специалиста. Важным аспектом этой проблемы выступает овладение культурной речевого общения как основой осуществления деловой професси-

ональной коммуникации, обеспечивающей комфортное включение в профессиональную деятельность, а также самореализацию личности. В современном мире коммуникативное поле деятельности специалиста постоянно растет, наполняется новыми ценностями и ориентирами. В условиях высокой конкуренции на рынке труда возрас-

тает востребованность в людях, способных продуктивно осуществлять профессиональное общение на самых различных уровнях, в том числе и на международном. Это значит, что для общества XXI века с его глобальными проблемами нужен человек не только информационный, но и знающий социум, людей, себя в этом многоликом быстро меняющемся мире, сохраняющий ценности культуры и осмысливающий результаты своей деятельности через связь с другими людьми.

Человек, будучи по своей природе существом социальным, не может существовать вне связи с другими людьми: он должен советоваться, делиться мыслями, чувствами, сопереживать, искать понимания. Этим видом связи с людьми является общение. Общение — необходимое условие бытия людей, без которого невозможно полноценное формирование личности. Основным способом удовлетворения личных потребностей человека в общении — речь, поэтому его называют речевым общением. Речевое общение — это мотивированный живой процесс взаимодействия между участниками коммуникации, который направлен на реализацию конкретной, жизненной целевой установки и протекает на основе обратной связи в конкретных видах речевой деятельности.

В общении с другими людьми человек усваивает общечеловеческий опыт, накапливает знания, овладевает умениями, приобретает навыки, формирует свое сознание, духовные потребности, нравственные и эстетические чувства, вырабатывает убеждения, идеалы, ценности. Общение выступает в обществе как фундаментальное условие связывания индивидов и, вместе с тем, как способ развития самих этих индивидов. То богатство культуры, которое каждый индивид застает, входя в социальную жизнь, и которое он «присваивает» в большем или меньшем объеме, включает в себя и культуру речевого общения, а именно те конкретные формы, в которых в данную эпоху, в данной этнической и социальной среде осуществляется общение людей.

Выявление и описание особенностей общения людей, характерные для изучаемого типа культуры, начинаются с языка — основного средства общения.

Понятие «культура речевого общения» здесь трактуется как признак деятельности, высокий уровень ее развития и проявляется как «мера», оценка деятельности личности.

Культура речевого общения не появляется у носителя языка сама по себе, то есть в процессе социализации. Она, как и культура речи, всегда является предметом специального развития в процессе обучения. В связи с этим, рассматривая культуру вербального общения неотъемлемым свойством языковой личности, необходимо исследовать ее как педагогическую проблему, обозначив наиболее значимые аспекты в целях достижения успешного профессионального образования.

Межличностное общение «Преподаватель — Студент» есть педагогическое общение, в котором реализуются функции человеческого общения вообще (ком-

муникативная, интерактивная, перцептивная). Оно определяется как «профессионально-педагогическая система органичного социально-психологического взаимодействия педагога и воспитуемых, содержанием которых является обмен информацией, оказание воспитательного воздействия, организация взаимоотношений с помощью коммуникативных средств».

Педагогическое взаимодействие предопределяет границы и способы речевого общения, обусловленные культурой речевого общения и общей культурой общающихся.

Речь, являясь формой существования сознания (мыслей, чувств, переживаний) для других, служит средством общения с ними и формой обобщенного отражения действительности. Для того чтобы речь стала сознательной деятельностью, что требуется в общении, необходимо, чтобы обращающиеся осознавали задачу общения, его цель и способы осуществления. Так мы определяем одну из проблем обучения культуре речевого общения, так как организация общения предполагает моделирование поведения объекта в определенном, необходимом для достижения цели направлении. А оно требует наличия таких умений, которые являясь характеристикой речевой культуры человека, предполагают систему навыков развертывания взаимодействия с аудиторией с помощью действенного речевого высказывания. Успешность общения во многом определяется способностью человека непредвзято и адекватно воспринимать и оценивать партнеров. Общение необходимо всем, и эта потребность проявляется очень рано. Но одни люди задумываются над тем, зачем они вступают в общение с окружающими, другие — нет.

Современная педагогическая парадигма образования предъявляет определенные требования к организации процесса общения: доверительность, диалогичность, взаимопонимание, реальный психологический контакт на основе деловых и личных связей, способность отказываться от воздействия и перейти к взаимодействию.

Процесс обучения культуре речевого общения студентов и преподавателей включает в себя: 1) формирование у студентов и преподавателей потребности в культуре речевого общения как эффективном способе воспитания личности; 2) включение их в активную познавательную деятельность по овладению культурой речевого общения; 3) формирование эмоционального отношения к соблюдению и несоблюдению требований культуры речевого общения; 4) практическое формирование умений и навыков поведения, связанных с культурой речевого общения; 5) развитие способности к проявлению волевых усилий, позволяющих преодолевать встречающиеся трудности, связанные с соблюдением культуры речевого общения. Когда возникает потребность в воспитании личности того или иного качества, нужно хорошо продумать: его содержание; выделить простейшие структурные компоненты; определить систему работы по их формированию и интегрированию.

Если то или иное качество закрепляется, то по законам генерализацию оно положительно влияет на развитие других сторон личности. Важно помнить, что формирование культуры речевого общения — кропотливый трудоемкий процесс для всех его участников, которым необходимо ощущать себя субъектами этого процесса, замечать свой самый незначительный рост, и черпать в нем силы для дальнейшей активной работы над собой. Почувствовав успех в личностном развитии, человек переживает внутреннее удовлетворение, и у него появляется стремление не только закрепить этот успех, но и активизировать свои усилия в дальнейшем самосовершенствовании.

Не менее важны достижения в культуре речевого общения преподавателю в основе которых лежит способность идентифицировать себя с обучаемыми и хорошо относиться к ним. С годами преподаватель становится педагогом-профессионалом, но и не застрахован от так называемых педагогических деструкций, которые не только являются конфликтообразующими факторами образовательного процесса, но и существенно влияют на личностные качества педагога. Таким образом, культура речевого общения, обеспечивая коммуникативную безопасность отдельной личности и общества в целом, способствует реализации основных задач успешного речевого общения — полноценному обмену информацией, восприятию и пониманию собеседниками друг друга, выработке общей стратегии взаимодействия субъектов общения. Достижение успешности обучения культуре речевого общения должно быть направлено на разрешение противоречия между целями, содержанием, принципами культуры речевого общения и организационными моделями обучения в колледже. Эта успешность, с одной стороны, проявляется, с другой, зависит от уровня потребности обучаемых в культуре речевого общения и собственном развитии. Основное педагогическое средство достижения успешности — включение преподавателя и студентов в деятельность по обучению культуре речевого общения при активной позиции каждого субъекта общения. При этом важно выделить компоненты системы

успешного обучения: 1) работа с мотивацией субъектов речевого общения в образовательном процессе ССУЗа; 2) обеспечение комфортности процесса обучения в целом, независимо от специальности, и культуре речевого общения в частности; 3) построение диалога (Преподаватель — Студент, Студент- Студент). Итогом систематической, непрерывной, целенаправленной работы должны стать навыки культурного речевого общения. Они и станут характеристикой личности. Эта кропотливая работа над культурой речевого общения преподавателей и студентов колледжа должна найти отражение в различных видах деятельности и общения в учебной и внеучебной работе, порой в обучении культуре речевого общения должны стать нормы права и этики. Следовательно, мы должны определить: 1) роль планирования и реализации работы по обучению культуре речевого общения студентов экономических специальностей в учебном и научном процессах; 2) роль кураторов групп; 3) роль студенческого самоуправления в совершенствовании культуры речевого общения студентов. Культура речевого общения может приобретаться: в сфере интеллектуально-познавательного поиска, наделенного личностным смыслом; в процессе коммуникативно-диалогической деятельности, если таковая ведет к открытию собственной жизненной позиции; в сфере эмоционально-личностных проявлений при поиске личностных смыслов, выработке и переживании ценностных аспектов различных действий и отношений; в сфере жизненных целей, проектов, способов самореализации, апробации новых ролей, творчества. Речевое общение при этом обогащается качественно новыми свойствами.

Актуальность определения путей и средств обучения культуре речевого общения студентов экономических специальностей, безусловно, обеспечит общающимся в студенческой аудитории преподавателям и студентам не только возможность повысить уровень культуры речевого общения, но и культуру личности в целом, оберегая личность от педагогических деструкций и обеспечивая успешность образования, открывая путь к межличностному речевому общению на высоком профессиональном уровне.

Литература:

1. Антон, Э. Измерения в исследовании проблем воспитания. Тарту. 1973.
2. Кан-Калик, В. А. Учителю о педагогическом общении. М, 2011.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Государственно-частное партнерство как механизм развития образования и науки

Дербина Екатерина Сергеевна, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Орловский филиал

В мировой экономике в последние два десятилетия прослеживается четкая тенденция постоянного сокращения относительной доли государственного сектора в общенациональном финансировании образования и науки. Так, за период 1995—2002 гг. величина этого показателя по странам ОЭСР сократилась по НИОКР с 35 до 29,9%, по странам ЕС (Европа-15) — с 40 до 34%. В то же время за период 1995—2003 гг. доля предпринимательского сектора в общенациональных расходах на НИОКР увеличилась в среднем с 65 до 75% [1]. Государство все больше начинает играть роль партнера предпринимательского сектора в части содействия коммерциализации нововведений (инноваций).

Государство, заинтересованное в развитии форм и механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), обеспечивает достижение следующих целей:

- повышение интеллектуального, технологического, имущественного и финансового потенциала высшего профессионального образования и науки как условия обеспечения устойчивого экономического роста и модернизации экономики страны;

- повышение эффективности управления высшим профессиональным образованием и наукой, осуществление государственных расходов с большей эффективностью;

- обеспечение конкурентоспособности учреждений высшего профессионального образования и науки, стимулирование сближения фундаментальных и прикладных исследований;

- удовлетворение динамично изменяющегося спроса на рынке труда, усиление инновационной составляющей образования и науки.

К основным интересам бизнес-сектора в ГЧП относятся:

- получение экономических выгод в результате осуществления партнерских проектов;

- повышение конкурентоспособности бизнеса;

- повышение профессионализма работников частного сектора;

- повышение качества и эффективности внедрения результатов научных разработок;

- расширение возможностей для инновационного бизнеса и др.

- ГЧП сочетает в себе лучшее из двух систем: частного сектора с его ресурсами, управленческими навыками

и технологиями, а также государственного сектора с его регулирующей деятельностью и защитой общественных интересов.

- «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г». включает комплекс мероприятий, необходимых для развития ГЧП:

- создание механизмов участия предпринимательского сектора в определении приоритетных направлений развития науки, технологии и высшего профессионального образования;

- формирование стратегии развития инновационно-активных территорий и кластеров;

- создание центров трансферта технологий, образуемых на базе учреждений академической науки;

- государственное стимулирование капитализации интеллектуального потенциала научно-образовательных учреждений, а также промышленных компаний и т.д.

Особенностью ГЧП является то, что предпринимательскому сектору передается не собственность, которая принадлежит государству, а только право на управление собственностью и ее использование в интересах решения конкретной задачи.

Анализируя современное состояние науки, высшей профессиональной школы и производства в России, необходимо отметить их кризисное состояние и разлаженность системы взаимодействия между ними.

В рассматриваемых условиях необходимость государственно-частного партнерства «вуз — наука — производство» является самоочевидной. Основными направлениями такого стратегического партнерства могут быть:

1. Управление имуществом государственных высших учебных заведений и научных организаций.

2. Осуществление партнерских инвестиционных проектов, преследующих коммерческие цели и направленных на расширение внебюджетных источников финансирования научной и образовательной деятельности.

3. Управление содержательным компонентом образовательной деятельности.

4. Экономическая поддержка высшей профессиональной школы и науки, в частности:

- финансирование капитальных и текущих затрат образовательных и научных организаций;

- организация и финансирование стипендиальных программ для студентов;

— организация и финансирование грантовых программ для преподавателей и студентов вузов, а также сотрудников научных организаций;

— внедрение образовательных кредитов и различных видов льготного кредитования для людей, занятых в сферах образования и научной деятельности.

5. Поддержка научно-исследовательской и научно-практической деятельности, в том числе:

— организация, финансирование и проведение на партнерской основе научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

— создание технополисов и технопарков;

— формирование предприятий инновационного типа, венчурных фондов, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий;

— учреждения технико-внедренческих и инновационно-технологических зон.

В настоящее время потенциал ГЧП в сфере интеграции науки, высшего профессионального образования и производства в России практически не используется. Основными препятствиями здесь являются, прежде всего, отсутствие необходимой правовой базы, позволя-

ющей обеспечить соблюдение интересов обеих сторон ГЧП, а также неразвитость механизмов, направленных на повышение эффективности управления имуществом и финансовыми ресурсами в сфере образования и науки. Оптимальным решением в этих условиях является активное использование механизмов ГЧП, которые могут быть реализованы в рамках существующей нормативной базы; развитие перспективных инновационных форм ГЧП в сфере образования и науки; разработка нормативно-методической базы, регламентирующей применение ГЧП в рассматриваемой сфере; а также инициирование совершенствования необходимой нормативно-правовой базы.

Реализация модели ГЧП в сфере науки и высшего профессионального образования в России позволит развить и интегрировать их инновационный потенциал, который должен стать основой экономического роста страны, основанного не на экстенсивном использовании сырья, а на диверсифицированном производстве конкурентоспособной на мировом рынке продукции с высокой нормой добавленной стоимости, что возможно только за счет технологического развития.

Литература:

1. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А. К. Казанцева, канд. экон. наук Д. А. Рубальтера. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 330 с.
2. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. акад. А. А. Дынкина / ИМЭМО РАН. — М.: Магистр, 2008. — 429 с.
3. Шимко, П. Д. Управление сетевыми региональными интеграционными формированиями высшей школы в условиях глобализации: монография / П. Д. Шимко. — СПб.: СПбГИЭУ, 2007. — 178 с.

Современные зарубежные модели местного самоуправления

Эскиев Муса Абубакарович, соискатель

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН (г. Нальчик)

Местное самоуправление как самостоятельное явление общественной жизни и институт гражданского общества зародилось в глубокой древности. Оно существовало в качестве общинного самоуправления еще до государственно-организованного общества, прошло этапы античного мира, средних веков и нового времени. С конца XVIII века и особенно в XIX веке местное самоуправление становится постоянным объектом теоретического научного осмысления. Оно активно используется при проведении политических, административных и правовых реформ.

В современной научной и учебной литературе выделяется пять основных теорий местного самоуправления.

Теория свободной общины разработана в начале XIX века немецкими учеными. Главная направленность свободной общины заключается в обосновании необходимости ограничения вмешательства государства в дела данной общины, которая исторически предшествовала государству. Эта теория, основанная на идее естественного права, исходила из признания общины как

естественного сложившегося организма, независимого от государства. Идеи теории свободной общины получили отражение в законодательстве. В бельгийской конституции 1831 г., например, наряду с законодательной, исполнительной и судебной властями признавалась особая, «общинная» власть [1].

Теория общественного самоуправления, пришедшая на смену теории свободной общины, также исходила из противостояния государства и общества, из признания

свободы осуществления своих задач местными сообществами. Эта теория выдвигала в качестве признаков самоуправления не государственный, а именно хозяйственный характер деятельности местного самоуправления, усматривала сущность самоуправления в предоставлении местному обществу самому ведать своими общественными интересами без каких-либо вмешательств со стороны государства. При этом на первый план выдвигались не естественные права общины, а хозяйственная деятельность органов самоуправления. Однако на практике оказалось затруднительным выделить чисто хозяйственные дела местного значения, которые по своему существу отличались бы от дел государственного управления.

Общественная теория самоуправления получила распространение в 60-х годах XIX столетия в русской юридической науке. Она была обоснована в работах А. И. Васильчикова, В. Н. Лешкова, которые исходили из права местных учреждений самостоятельно заниматься местными хозяйственными и общественными делами, из независимости местного самоуправления от государства.

Теория государственного самоуправления разработана немецкими учеными XIX в. Лоренцом Штейном и Рудольфом Гнейстом. Суть этой теории в том, что самоуправление рассматривается как одна из форм организации местного государственного управления. Все полномочия местного самоуправления даны государством. Однако местное самоуправление осуществляется не правительственными лицами, а самими местными жителями, которые заинтересованы в результатах местного управления. В теории подчеркивается именно государственный характер местного самоуправления [2].

Выделяя основные типы организации системы местного самоуправления, представляется возможным отметить два наиболее ярких примера: систему самоуправления США как пример англо-саксонской модели и французскую как пример континентально-европейской. Исследуя европейско-континентальную и американскую практику самоуправления, французский общественный деятель А. де Токвиль (1805—1859 гг.) отмечал, что многие европейские революции ликвидировали местные традиционные властные институты и подчинили граждан тотальному контролю и гнетущей опеке государственных ведомств и чиновников. Более того, тенденция к централизации демократических государств превзошла те пределы, о которых даже не помышляли апологеты абсолютистской монархии. Токвиль утверждал: «государство постоянно расширяет свои прерогативы, становится более централизованным, предприимчивым, абсолютным и всемогущим. Граждане находятся под неусыпным надзором правительственных учреждений. Каждый день незаметно для себя они жертвуют государству новую часть своей личной свободы. Эти люди, которые время от времени опрокидывают троны и попирают королей, — эти люди все легче и легче, не оказывая никакого сопротивления, подчиняются первому желанию любого государственного служащего» (Токвиль, 2000, с. 494). Данная

модель взаимоотношения гражданина и государства, свойственная унитарным государствам, предполагает сочетание прямого государственного управления на местах и местного самоуправления (Франция) [3]. Другая модель, свойственная федеративным государствам, обуславливает сознательное ограничение центром сферы своего влияния на политическую практику регионов (США).

Действительно, в США организация местного самоуправления предполагает многообразие его форм в субъектах федерации и даже в пределах одного штата в городских и сельских поселениях. У местного самоуправления в США есть глубокие исторические корни. Америка первооснователей, страна с открытыми возможностями для каждого, была примитивным аграрным обществом, незатронутым индустриальной революцией. Демократическая политическая философия в североамериканских колониях основывалась на представлениях о государстве и обществе как добровольных объединениях, способствуя федеративной концепции государства в американской политической мысли. [5] Среди принципов пуританства, приведших к демократии, следует назвать собрания левых пуритан или конгрегационалистов (Congregationalists). Принцип самоуправления и демократии в церкви (так как они равны перед Богом) приводил их к выводам о том, что все могут принимать участие в обсуждении вопросов на собраниях в маленькой общине (Hofstadter, 1989).

Именно в силу того, что американский народ любит управлять посредством участия в многочисленных органах территориального общественного самоуправления и совершенно различных социально-политических типов устройства бывших американских колоний, и был введен принцип федерализма в американской демократии. И это была первая федерация в своём классическом виде, одновременно закрепившая конституционный принцип республиканского централизма (1787 г.). Таким образом, федерализм США консолидирует (сплачивает) систему органов государства и систему органов местного самоуправления.

Принцип демократизма в местном самоуправлении также обуславливает, что в США большинство публичных властных должностей — выборные и очень мало назначаемых должностей. В США центральные партии, которые имеют представительства на местах, активно участвуют в выборах в местные органы государственной власти и самоуправления, и поэтому могут влиять на политическую активность жителей регионов, тем самым, предоставляя им возможность решать наиболее актуальные социально-политические проблемы. Данный феномен политической жизни и есть, в понимании американцев, настоящая демократия, однако американская демократия предполагает исключительно высокую культуру участия граждан в локальной и региональной политике, демократию участия (Barber, 1995). И именно поэтому в американских штатах укоренено местное самоуправление и в США по-прежнему работает «демократия малых пространств».

Пример Франции демонстрирует иную социально-политическую практику, в отличие от американской демократии и федерализма. Специфика системы самоуправления во Франции, обусловленная историческими событиями и процессами конца XVIII — начала XIX веков, и весьма отличается от истоков возникновения местного самоуправления в США. Французская община (коммуна), сформировалась на церковно-приходской основе на протяжении длительного исторического периода. Учредительное Собрание, упразднив власть феодальной аристократии, упразднило и исторически сформировавшееся деление Франции на земли и провинции [4]. С тех пор территориальной единицей местного управления стал департамент, что привело к бюрократической централизации, осуществляемой с 1800 г. в процессе административной реформы Наполеона Бонапарта и создания института префектов.

Появление института префектов во французском аппарате административного управления аргументировалось необходимостью соблюдения единства и неделимости нации. Региональное многообразие, присущее фео-

дально-монархической системе управления во Франции, было упразднено посредством формирования департаментов, управляемых назначенными представителями центральной власти, которым были предоставлены многочисленные полномочия для администрирования подведомственных им территорий. Данная сверхцентрализованная система управления просуществовала во Франции почти 200 лет, в том числе на основе Конституции 1958 г., вплоть до 1982 г. Таким образом, во Франции сформировалась традиция целенаправленного строительства системы муниципального управления, в которой самоуправление и гражданская инициатива поощрялись властями лишь в виду неэффективности государственного централизованного управления местными делами. Следует отметить, что в последнее время французские подходы к самоуправлению становятся всё более гибкими, что проявилось в уменьшении полномочий префектов с 1980-х гг., а также в значительном ослаблении контроля вышестоящих инстанций самоуправления над нижестоящими в системе административной иерархии.

Литература:

1. Е. М. Ковешников, «Муниципальное право», Норма — Инфра М, Москва, 2000
2. Н. В. Баглай, «Конституционное право зарубежных стран», Норма — Инфра М, Москва, 2000
3. Местное самоуправление в зарубежных странах: информационный обзор / Норма — Инфра М, Москва, 2004. — с. 2—42.
4. Местное самоуправление: сб. нормативных актов. М., 2003. — с. 30.
5. Баглай, Н. В., Конституционное право зарубежных стран / Норма — Инфра М, Москва, — 2008. — 358 с.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Методика проектирования информационной модели промышленной экономической системы в практической методологии интегрированного контроллинга

Калинина Наталья Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный институт сервиса

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся переходом к экономике инновационного типа, устойчивое развитие экономических образований в промышленности становится возможным благодаря применению качественно новой методологии управления — интегрированному контроллингу. Действительно, эффективность контроллинга как инновационного управленческого инструмента не вызывает сомнения. Практика внедрения систем контроллинга в управление экономическими системами в промышленности выявила потребность в развитии и проектировании контроллинговых информационных систем, интегрирующих в единое целое все функциональные подсистемы промышленной организации.

Принимая во внимание тот факт, что в процессе реализации целевых установок функционирования сложных экономических систем в промышленности входящие в них объекты постоянно обмениваются информацией, которая необходима для своевременного и адекватного реагирования на изменение условий бизнес-среды, практическая методология интегрированного контроллинга нацелена на принципиально иной, инновационный подход получения и обработки информационных массивов, необходимых для выживания и развития промышленных образований в обстоятельствах неопределенности и риска. При этом информационные потоки представляются автору связующими «нитеями», соединяющими все элементы интегрированного контроллинга как инновационной системы.

В рамках данного исследования практическая методология интегрированного контроллинга нацелена на разработку общего методологического подхода и методов организации практической деятельности в сфере проектирования модуль-ориентированной архитектуры информационной модели экономической системы в промышленности. Следует отметить, что в настоящее время в мировом экспертном сообществе идут споры о понятии информационной модели, и не удивительно — ведь данная область продолжает свой бурный рост, пределы которого

пока и не обозначились. Вследствие этого в рамках проводимого нами исследования под информационной моделью промышленной экономической системы будем понимать информационный прототип организации, в рамках которого структурно определен каждый элемент и обеспечена их логическая взаимосвязь с помощью потоков управленческой информации [4].

Ввиду того, что основной целью системы интегрированного контроллинга является обеспечение долгосрочного существования и развития промышленного предприятия в условиях динамичной среды, главным критерием качества управленческой информации становится своевременность ее поступления, предполагающая наличие у субъекта управления возможности оперативного реагирования на изменение условий хозяйствования [1, с. 31—32]. После того, как получено подтверждение своевременности информации, необходимо оценить ее достоверность. Проверка достоверности информационных потоков предполагает проверку корректности данных — внутренней непротиворечивости информации и отсутствия искажений, безопасности внесения данных. Достоверная информация позволяет адекватно оценить сложившуюся ситуацию, разработать и реализовать наиболее подходящий комплекс мер корректирующего характера. Что касается проверки полноты управленческой информации, то имеющегося объема данных о состоянии целевых параметров управления должно быть достаточно, чтобы всесторонне оценить деятельность структурных единиц предприятия [3, с. 56]. От степени наполнения информационной системы, качества и своевременности информации зависит эффективность управления в целом.

Прежде чем представить информационную модель промышленной экономической системы, будет логично определить состав первичных данных, необходимых для реализации функций интегрированного контроллинга, и требуемую степень их агрегирования. Итак, определим первичную информационную базу для каждого целевого параметра управления и сформируем механизм

Таблица 1

Форма первичной информационной идентификации целевых параметров управления
центров ответственности организации

Центр ответственности	Целевой параметр управления	Источник информации	Канал получения данных	Уровень управления
1	2	3	4	5

обработки — обобщения (агрегирования, уплотнения) информационных потоков. Установление первичной информационной базы обусловлено наличием в системе интегрированного контроллинга такой подсистемы как мониторинг, предусматривающей в свою очередь присутствие элемента — измерителя, назначением которого является фиксирование значений целевых параметров управления.

Ввиду того, что функционирование измерителя начинается со сбора информации, представляющего собой выборку необходимых оперативных данных, то определение первичной информационной базы параметров управления заключается в установлении источников информации и каналов получения данных. Следует отметить, что реализация информационной функции интегрированного контроллинга осуществляется в разрезе центров ответственности промышленной организации дифференцированно по уровням управления в соответствии с их целевыми установками. Это связано с дифференциацией в составе параметров управления, служащих ориентирами достижения поставленных целей, и требуемой степени агрегирования информации на разных уровнях управления. Поэтому в ходе выполнения работ по определению первичной информационной базы для каждого целевого параметра управления необходимо обозначить его принадлежность к конкретному уровню управления.

Кроме того, следует учесть, что один и тот же целевой параметр может присутствовать на разных уровнях, но отличаться по степени агрегирования. Так, например, прямые затраты на производство продукции (затраты на сырье и материалы за минусом возвратных отходов, транспортно-заготовительные расходы, затраты на оплату труда с отчислениями на социальное страхование, энергетические затраты) распределены по уровням управления предприятием следующим образом: низший уровень — прямые затраты цехов и служб основного производства; средний уровень — прямые затраты производственного центра; высший уровень — прямые затраты в общей сумме затрат всего предприятия. Следовательно, в контексте данного этапа работ должен быть определен механизм агрегирования управленческой информации.

Итак, в целях оперативного сбора и обработки информации сначала определим первичную информационную базу для целевых параметров управления центров ответственности путем установления источников и каналов получения данных. Для систематизации результатов проведения первичной информационной идентификации целесообразно использовать специальную форму (табл. 1).

Следующей операцией в контексте данной методологической стадии проектных работ является создание механизма обработки управленческой информации.

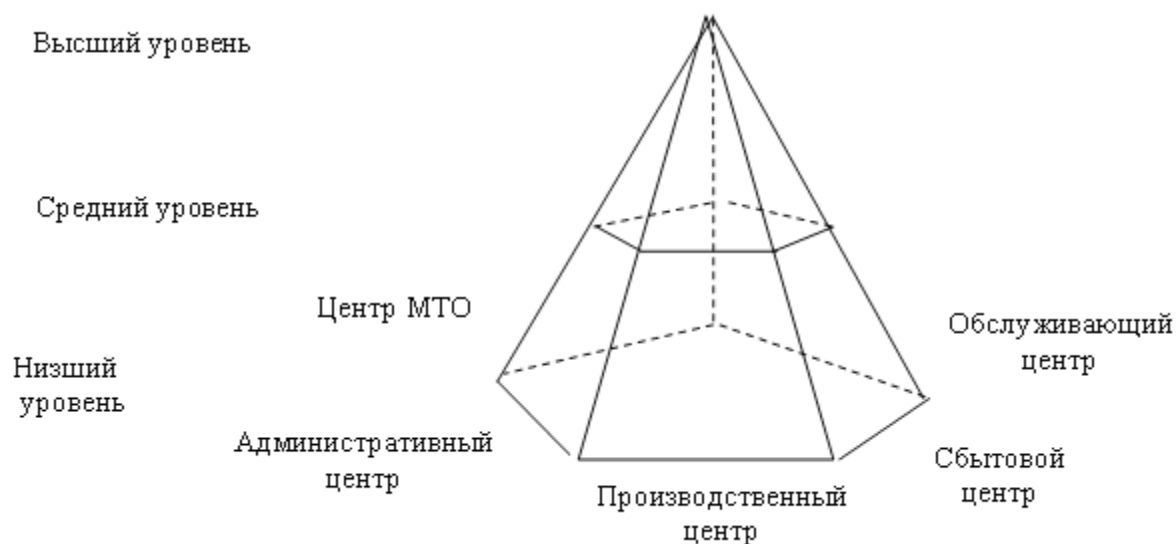


Рис. 1. Информационная пента-пирамида промышленной экономической системы

Промышленная экономическая система															
Высший уровень	ЦПУ обслуживающего центра ЦПУ центра МТО ЦПУ производственного центра ЦПУ сбытового центра ЦПУ административного центра														
	Средний уровень	Обслуживающий центр ЦПУ ЦЭС ЦПУ КЦ ЦПУ ЦТВС ЦПУ ТЦ	Центр МТО ЦПУ отдела МТО ЦПУ склада МПЗ	Производственный Центр			Сбытовой центр ЦПУ отдела сбыта ЦПУ склада ГП	Административный центр ЦПУ ПЭО ЦПУ ООТИЗ ЦПУ СБ ЦПУ ФО ЦПУ Б ЦПУ СК							
ОП				ВП	ЦПУ цеха КИПИА ЦПУ РМЦ										
Низший уровень	ЦЭС	КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ					
					ОЦП	ОЦП	ЦПУ структурных единиц ОЦП	Цех КИПИА	РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП	ЦПУ структурных единиц склада ГП	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА		
	КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	ЦПУ структурных единиц склада ГП					
	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП					
	КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП				
	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП	ЦПУ структурных единиц склада ГП				
КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП					
ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП	ЦПУ структурных единиц склада ГП					
КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП					
ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП	ЦПУ структурных единиц склада ГП					
КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП					
ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП	ЦПУ структурных единиц склада ГП					
КЦ	ЦТВС	ТЦ	Склад МПЗ	Отдел МТО	ЦПУ структурных единиц склада МПЗ	ЦПУ структурных единиц отдела МТО	ЦПУ структурных единиц цеха КИПИА	ЦПУ структурных единиц РМЦ	Отдел сбыта	Склад ГП					

Рис. 2. Схема агрегирования информации по уровням управления в разрезе центров ответственности промышленной экономической системы

Разработку данного механизма начнем с построения информационной пента-пирамиды предприятия, позволяющей получить представление о направлениях движения, степени и результатах уплотнения, агрегирования информации, отражающей состояние целевых параметров управления центров ответственности, в зависимости от ее принадлежности к определенному уровню управления. В контексте проводимого исследования под информационной пирамидой предприятия будет понимать схему, отражающую модуль-ориентированную архитектуру и иерархию информационных потоков промышленной экономической системы [2]. Учитывая, что типовая структура вышеназванной системы, как правило, представлена пятью функциональными сферами (материально-техническое обеспечение (МТО), администрирование, производство, сбыт, обслуживание), представим информационную пента-пирамиду предприятия (рис. 1).

В качестве боковых граней пирамиды, имеющих форму треугольника, выступают центры ответственности предприятия. Основание информационной пирамиды составляют целевые параметры низшего уровня управления, а вершину — целевые параметры высшего уровня. Целевые параметры управления низшего уровня представлены совокупностью параметров структурных единиц функциональных служб и цехов каждого центра ответственности; целевые параметры управления среднего уровня — параметрами самих функциональных служб и цехов центров ответственности; целевые параметры управления высшего уровня — параметрами центров ответственности предприятия. По мере движения информации сверху вниз происходит декомпозиция, детализация информационных потоков, а снизу вверх — их уплотнение, сжатие.

Следует отметить, что как детализация, так и агрегирование информации происходит в точках управленческой ответственности, представляющих собой организационно завершенные структурные образования предприятия:

- участки работ (например, участок пуско-наладки приборов цеха КИПиА);
- бригады рабочих;
- сектора реализации управленческих функций (например, сектор ценообразования в рамках ПЭО);
- рабочие группы (например, группа учета основных средств в бухгалтерии);

- функциональные службы и цеха (например, отдел сбыта, транспортный цех);
- центры ответственности.

Учитывая сказанное, на основе информационной пента-пирамиды предприятия построим схему агрегирования информации по уровням управления в разрезе центров ответственности промышленной экономической системы (рис. 2).

Как видно из рис. 2, первой ступенью обобщения и обработки управленческой информации выступают низшие точки управленческой ответственности — структурные единицы функциональных служб и цехов центров ответственности предприятия (конкретные участки работ, бригады, сектора и рабочие группы). Следующей точкой управленческой ответственности, а, следовательно, и ступенью агрегирования целевых параметров управления, выступают структурные образования среднего уровня управления. На этом уровне происходит уплотнение управленческой информации до степени, отражающей состояние целевых параметров управления функциональных служб и цехов центров ответственности. И, наконец, в высшей точке управленческой ответственности, соответствующей высшему уровню управления, целевые параметры управления агрегируются по центрам ответственности.

Так, целевые параметры управления вспомогательного производства на низшем уровне управления собираются, регистрируются и агрегируются по участкам работ цеха КИПиА и бригадам РМЦ. Средний уровень управления осуществляет мониторинг параметров управления вспомогательного производства в целом в разрезе цеха КИПиА и РМЦ. Далее, в высшей точке управленческой ответственности, информация предшествующего уровня трансформируется в целевые параметры производственного центра.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в рамках формирования практической методологии интегрированного контроллинга важную роль играет разработка методов рационального информационно-аналитического сопровождения управления, а также агрегирование информационных потоков в зависимости и потребностей субъектов управления в контексте создания информационной пента-пирамиды промышленной организации.

Литература:

1. Голощапова, В. с. Качество экономической информации, как основного фактора экономического развития информационной экономики [Текст] / В. с. Голощапова // Актуальные вопросы экономических наук. — 2013. — № 30. — с. 31—33.
2. Информационная пирамида организации [Электронный ресурс] // URL: <http://bizprofy.ru/logistics/detail03/data17.php> (дата обращения: 20.06.2014).
3. Мазай, В. Н. Качество информации [Текст] / В. Н. Мазай // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2012. — № 2. — с. 56—59.
4. Официальный сайт группы компаний «Неолант» [Электронный ресурс] // URL: http://www.neolant.ru/technologies/info_model/ (дата обращения: 20.06.2014).

Принципы построения системы мониторинга земель на примере г. Калачинска

Капранова Елена Михайловна, аспирант, преподаватель
Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

Мониторинг земель — это система наблюдений за состоянием земельного фонда для своевременного выявления изменений, их оценки, прогноза, предупреждения и устранения последствий негативных процессов.

Применительно к территории г. Калачинска актуальны следующие виды мониторинга:

Локальный — ведется на территориальном уровне, в границах административных районов, населенных пунктов, отдельных землепользований, на которых наблюдение за состоянием и использованием земель разных форм собственности необходимы для регулирования землепользования и земельных отношений.

Импактный — наблюдение за состоянием земель в месте непосредственного воздействия антропогенных факторов. Специально уполномоченные федеральные органы исполнительной власти и их территориальные органы разрабатывают и реализуют федеральные, региональные и местные целевые программы государственного мониторинга земель.

Состав работ государственного мониторинга земель на локальном уровне:

1. систематизация и анализ сведений об использовании и состоянии земель муниципального образования;

2. информационное обеспечение государственного земельного кадастра, землеустройства, государственной ка-

дастровой оценки и иных функций государственного и муниципального управления земельными ресурсами;

3. подготовка отчетов о ведении мониторинга земель;

4. изучение состояния земель на локальных полигонах ГМЗ;

5. информационное обеспечение граждан и юридических лиц сведениями о состоянии и использовании земель;

Объектами мониторинга земель на локальном уровне являются:

- полигоны;
- стационарные пункты;
- опорные разрезы;
- биостанции;
- природно-территориальные комплексы;
- угодья;
- категории земель;
- производственные объекты [1];

Важной частью полевых обследований является работа на «ключевых» участках. Их выбор, планирование на них видов и объемов работ проводится на подготовительном этапе. Обусловлено это тем, что проводить детальное изучение больших, особенно однородных территорий, испытывающих однотипные антропогенные (или природные) воздействия неразумно и невыгодно экономически. Таким образом, основная цель работы на ключевом



Рис.1 Классификация системы мониторинга земель

участке — его максимально детальное обследование для последующей экстраполяции полученных сведений на другую, менее детально обследуемую территорию. Ключевые участки должны быть информативны, типичны, репрезентативны. Очевидно, что при использовании материалов аэро- и космических съемок количество ключевых участков сокращается.

Одним из существенных показателей состояния земель и связанного с ним использования является загрязнение земель. Территории подвергшиеся загрязнению, а так же размеры (величины) загрязнения определяются службами соответствующих министерств и ведомств. Задача, которая стоит перед мониторингом использования земель состоит в том, чтобы установить насколько фактическое использование загрязненных земель соответствует установленному соответствующими нормативными актами. В этих целях осуществляются специальные землеустроительные обследования использования земель, подвергшихся радиоактивному, химическому или биологическому загрязнению, в состав работ которых входит:

- отображение на картах использования и состояния земель ареала распространения явления по зонам в соответствии со степенью воздействия загрязнения и т.д.;

- выявление наличия решений администраций о необходимости дезактивации и рекультивации загрязненных земель, установления особого режима использования земель;

- оценка с установленной периодичностью соблюдения решений администрации о проведении дезактивации и рекультивации земель, а так же соответствия фактического использования земель установленному;

- получение данных об ареалах загрязнения и характеристиках загрязнения от организаций, осуществляющих сбор сведений о землях, подвергшихся загрязнению.

В целях выявления неиспользуемых, нерационально используемых, используемых не по целевому назначению и не в соответствии с разрешенным использованием земельных участков проводится инвентаризация земель.

В состав работ входит:

- создание административной комиссии по инвентаризации земель;

- сбор, изучение и анализ материалов;

- подготовка рабочего инвентаризационного плана;

- обследование на местности;

- составление инвентаризационного плана и вычисление площадей земельных участков;

- систематизация материалов и данных обследования, составление ведомостей, списков и отчета;

- оформление материалов инвентаризации и их утверждение на комиссии;

- учет материалов.

В составе работ по инвентаризации земель не предусматривается обновление картографической основы, съемочные, геодезические работы (в том числе вычислительные), работы по межеванию земель, установление, восстановление или уточнение границ землепользований

и черты поселений, вынос и закрепление их в натуре; мероприятия по сбору данных для регистрации прав на недвижимое имущество.

При инвентаризации земель осуществляется так же и мониторинг объектов капитального строительства. Если данные объекты являются режимобразующими (промышленные предприятия, ЛЭП и пр.), то мониторинг загрязнения территории осуществляется при проведении других работ. По окончании работ результаты инвентаризации земель фиксируются на Плане инвентаризации земель.

По результатам инвентаризации устанавливают условия:

- использования земель крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельскохозяйственными предприятиями, кооперативными и иными юридическими лицами, физическими лицами для индивидуального жилищного строительства, садоводства, огородничества, личного подсобного и дачного хозяйства, а так же разрешенного использования земель в других целях;

- образование новых и упорядочение существующих земельных участков, а так же перераспределения земель;

- планирование и организация рационального использования земель и их охраны;

- восстановление нарушенных и деградированных земель;

- передачи неиспользуемых земель в состав земель запаса;

- обмена в установленном порядке пригодных для сельскохозяйственного использования, но не используемых в этих целях земель промышленности, транспорта, связи, обороны, лесного фонда и иного несельскохозяйственного назначения на менее продуктивные или с нарушенным почвенным покровом земли сельскохозяйственного назначения [3].

При проведении почвенного мониторинга должны выполняться следующие виды работ:

- разработка методов контроля за наиболее уязвимыми свойствами почв, изменение которых может вызвать потерю плодородия, ухудшение качества растительной продукции, деградацию почвенного покрова;

- постоянный контроль над важнейшими показателями почвенного плодородия;

- ранняя диагностика негативных изменений почвенных свойств;

- разработка методов контроля над сезонной динамикой почвенных процессов, с целью прогноза ожидаемых урожаев и оперативного регулирования развития сельскохозяйственных культур.

Чтобы почвенный мониторинг был эффективным, его нужно реализовывать в трех направлениях: мониторинг состояния почвенного покрова, мониторинг состояния почв, мониторинг загрязнения почв. Карты почв издаются ограниченными тиражами или остаются в съемочном виде.

Подготовка отчетов о ведении мониторинга земель включает:

— систематизацию сведений о сети наблюдения (местоположение, вид пункта, площадь, характеристика объекта)

— систематизацию данных о состоянии и использовании земель [2].

В целях соблюдения требований экологической безопасности землепользования в соответствии с требованиями федерального закона «Об охране окружающей среды» № 7 ФЗ от 10 января 2002 г. были рассмотрены вопросы оценки экологического состояния земель города Калачинска.

Территория города была поделена на оценочные участки и в их пределах проводилась экологическая оценка и оценка ландшафтной структуры. В результате можно сказать, что:

1) ландшафты города находятся в переходной стадии формирования (характеризуется мягким протеканием ландшафтообразующих процессов, но все еще проявляются природные негативные процессы в средней или сильной степени, почвы пригодны для сельскохозяйственного использования, ландшафты с выразительной пейзажностью.)

2) город сильно урбанизирован, средостабилизирующие показатели слишком низкие, а негативное воздействие слишком велико, что позволяет сделать вывод, что на территории города необходимо проведение природоохранных мероприятий.

3) в целом экологическое состояние на территории города относительно благоприятное, хотя наблюдаются и неблагоприятные условия, это обусловлено высокой концентрацией промышленных объектов и минимальным количеством средостабилизирующих составляющих (леса, рекреация, сельскохозяйственное использование, природоохранные территории), а так же высокой концентрацией населения и недостаточным озеленением административного центра города.

Результаты анализа и прогноза состояния и использования земель применяются в процессе подготовки и принятия решений при рассмотрении вопросов экономической, продовольственной и экологической безопасности Российской Федерации.

При построении прогнозов учитывается необходимость сохранения лесов с их водоохранными, почвозащитными и иным защитным назначением, а так же болот, являющихся аккумуляторами влаги и источниками питания рек.

Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации. — М.: ИНФРА-М, 2014.
2. Орлов, Д. С. Экология и охрана биосферы при химическом загрязнении /Д. С. Орлов. — Портал научно-технической информации ЭБ Нефть и газ, 2007.
3. Федеральный закон от 18 июня 2001 г. № 78-ФЗ «О Землеустройстве»

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Российский ТЭК: реальность и прогнозы

Щитова Алёна Николаевна, магистрант

Омский государственный университет путей сообщения

Российская экономика в последние годы развивалась в условиях благоприятной мировой ценовой конъюнктуры, однако мировой финансово-экономический кризис привел к резкому снижению цен на энергоносители, затронувшему и локомотив отечественной экономики — топливно-экономический комплекс (ТЭК).

Топливо-энергетический комплекс состоит из множества отдельных сфер экономической деятельности, однако все они объединены в единый комплекс и неразрывно связаны между собой. Сфера добычи топливно-энергетических полезных ископаемых является основополагающей для ТЭК. Она обширна и охватывает добычу как традиционных видов углеводородного сырья, включая нефть, газ, уголь, торф или сланцы. Основными задачами в сфере добычи топливных ресурсов становятся возобновление и наращивание запасов за счет разведки и разработки новых месторождений. Обработывающие производства включают в себя все процессы и системы трансформации первичных топливно-энергетических ресурсов в товарную продукцию для ее последующего потребления или дальнейшего преобразования, при этом именно данная сфера производит продукт с наибольшей добавленной стоимостью в сфере ТЭК. К сфере производства и распределения топливных ресурсов в первую очередь, следует относить предприятия электроэнергетики, выполняющие роль базового сектора экономики, от которой зависит функционирование всех прочих социально — экономических сфер страны. Распределение и сбыт так же являются важной составляющей топливно-энергетического комплекса любой страны, в эту группу следует включить жилищно-коммунальный сектор и распределение тепла, сбыт электроэнергии населению, промышленным и другим коммерческим потребителям, розничная торговля нефтепродуктами, а также торговля природным газом и его распределение по сетям низкого давления [1, с. 16].

Российский ТЭК в основном создан в советские времена, и в его составе был крупнейшим мировым производителем энергоресурсов и вторым по их потреблению. После распада советского союза, топливно-энергетический комплекс вместе со всей экономикой пережил тяжелый спад, но к 2008 г. основные его параметры восстановились почти до предреформенного уровня, а в 2010 г. в основном компенсировали спад первой волны глобального кризиса. Тем не менее, Россия оказалась на чет-

вертом месте по производству, потреблению и торговле энергоресурсами среди пяти ведущих стран и союзов, контролирующих две трети мировой энергетики. Глобальный кризис повлек ощутимый новый спад и, главное, существенно изменил перспективы энергетики России. Так, в электроэнергетике десятикратно сократился ввод новых мощностей, а износ оборудования достиг угрожающих размеров: половина электрических мощностей и до 60% энергетических сетей страны выработали свой парковый ресурс и остро нуждались в замене. Менее других пострадала от кризиса нефтяная отрасль, поскольку и во времена высоких цен таможенными пошлинами изымалась большая часть ее сверхприбыли, а в ходе кризиса предоставленные налоговые льготы и снижение цен на расходные материалы вместе с девальвацией рубля обеспечили приемлемую экономику нефтяных компаний. Намного хуже обстояли дела с газом и углем, где наблюдался спад добычи на 7—12% от уровня 2008 г. из-за снижения внутреннего и внешнего спроса. Ситуация существенноотяжелена медленным восстановлением цен топлива на внешних рынках и торможением роста внутренних цен на газ. В газовой отрасли это усугубляется продолжающейся реализацией очень дорогих инвестиционных проектов с проблематичной экономической окупаемостью вложений. Пострадала от кризиса и электроэнергетика России, хотя его прямым следствием стала отсрочка угрозы дефицита энергии из-за снижения спроса в 2009 г. на 4—5% по стране и еще больше — в лидирующих регионах [2, с. 60].

Россия — страна уникальная не только по масштабу территории, но и по запасам энергоресурсов. Именно эти факты и определяют приоритетное развитие топливно-энергетического комплекса (ТЭК) страны. Сегодня топливно-энергетический комплекс (ТЭК) России является важнейшей составляющей экономики, в полной мере обеспечивая растущие внутренние потребности в газе, угле, нефти и нефтепродуктах, электрической и тепловой энергии, а также ведущие позиции нашей страны в системе мировых энергетических рынков. В 2011 году отрасли ТЭК сформировали более 19% валового внутреннего продукта страны и обеспечили почти 68% объема экспортной выручки [3, с. 9].

По данным энергетического бюллетеня ключевая энергетическая статистика по России показывает, что за

первые 6 месяцев 2013 года добыча нефти в России составила 258,6 млн. т, а в 2012 г. в России было добыто 517,973 млн. тонн нефти с газовым конденсатом, прирост по отношению к аналогичному показателю за 2011 г. составил 6,657 млн. тонн, или 1,3%. а экспорт — 117,9 млн. т. Экспорт российской нефти по итогам 2012 года сократился на 2,450 млн. тонн, или 1% — до 239,384 млн. тонн. Производство нефтепродуктов выросло на 2,7% до 133,4 млн. т. Производство автобензина достигла 38,141 млн. тонн, что выше показателя 2011 г. на 1,901 млн. тонн, или 5,2%. Выпуск дизельного топлива за 2012г составил 69,598 млн. тонн, а за 2013 г. выросло дизтопливо 2,3%, снижение — мазут 0,2% и авиакеросин 6,3%. Средние розничные цены на нефтепродукты в России за 17 июня — 15 июля незначительно снизились: цена АИ-92 — на 0,2%, АИ-95 и выше — на 0,1%, дизтоплива — на 0,2%. В июне 2013 года выработка и потребление электроэнергии по России по сравнению с июнем 2012 года выросли на 1% и 0,4% соответственно. В целом динамика потребления электроэнергии совпадает с динамикой промышленного производства: в июне 2013 года по сравнению с июнем 2012 года рост промышленного производства составил всего 0,1%. Потребление электроэнергии за шесть месяцев 2013 года составило 523,4 млрд. кВт. ч. [4, с. 5—6].

Последние годы характеризуются возрастающей ролью угля, как в мире, так и в России. По мнению экспертов Всемирного института угля в последующие 25 лет уголь будет являться движущей силой мировой экономики. При этом спрос на уголь возрастет, как минимум, на 50%. Во многих странах мира уголь представляет собой основной вид сырья для производства электроэнергии. Так, например, в США — стране с наиболее либеральной рыночной экономикой, на угле вырабатывается более 50% электроэнергии, в Германии — стране с социально ориентированной рыночной экономикой — около 55%, в Китае — стране с переходной экономикой — более 70%.

Последнее время в России наблюдается спад инновационной активности. С одной стороны, это следствие экономического кризиса, а с другой — его причина. Российская экономика остается слабо диверсифицированной и, как следствие — крайне уязвимой к колебаниям конъюнктуры мировых рынков углеводородов. Даже в области добычи полезных ископаемых в России складывается ситуация, когда при росте экспорта сырьевых ресурсов, страна вынуждена покупать технологии для дальнейшего развития сырьевых и топливно-энергетических отраслей, что приводит к колоссальным финансовым затратам. ТЭК России характеризуется низким уровнем инноваций и эффективности использования ресурсов. Длительное время наша страна придерживалась экстенсивного пути развития, основанного на увеличении объема выпускаемой продукции за счет вовлечения в производственный процесс дополнительного количества различных ресурсов.

Современное состояние ТЭК России влечет к необходимости рассмотрения перспективных возможностей раз-

вития отрасли, а также к поиску путей решения целого ряда стоящих перед ней проблем, препятствующих интенсивному развитию. Среди таких проблем особо выделяются следующие:

- высокая степень износа основных фондов (до 70—75%);

- горное хозяйство большей части угольных предприятий требует глубокой модернизации и, как следствие, инвестиций для интенсификации и концентрации горных работ, необходимых для эффективной работы в условиях рынка;

- производительность труда в среднем в 3—5 раз ниже передовых мировых показателей для аналогичных условий разработки;

- недостаточный уровень безопасности горных работ.

- отсутствие необходимой инфраструктуры для масштабного освоения новых месторождений [5, с. 49].

В свете указанных проблем переход от сырьевой модели развития топливно-энергетического комплекса России к инновационной модели предусматривает необходимость решения следующих вопросов:

- налогообложение нефтяной отрасли;

- урегулирование процедуры перекрестного субсидирования в электроэнергетике, отказ от ежегодной индексации тарифов на электроэнергию, внесение необходимых поправок в действующие правовые акты, регулирующие отношения с учетом интересов как потребителей, так и поставщиков электроэнергии;

- формирование сбалансированной политики и координации совместных действий на уровне государственных министерств и ведомств, а также корпоративного сектора экономики в выборе направлений и организации выполнения НИОКР для ТЭК;

- ценовая и тарифная политика ТЭК;

- экстренных действий требует ситуация, которая складывается в сфере нефтегазового сервиса, где быстро растет влияние крупнейших зарубежных корпораций, таких как Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes;

- разработка адекватного инструментария, который позволял бы объективно и всесторонне анализировать процессы в мировой энергетике, делать обоснованные прогнозы.

Среди основных инструментов, позволяющих осуществить переход и успешно реализовать инновационную модель развития, представляется целесообразным выделить следующие:

1. Создание на принципах частно-государственного партнерства центра инновационных технологий для решения системных научно-производственных проблем развития ТЭК, а также развитие Инжинирингового центра энергетического машиностроения для разработки и изготовления головных образцов инновационного оборудования, его испытаний и сертификации.

2. Внедрение программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием.

3. Технологические платформы в энергетической сфере, которые позволят объединить ведущие вузы, НИИ,

проектные, инжиниринговые и сервисные компании, предприятия — изготовители оборудования и энергетические компании.

4. Инновационные территориальные кластеры [6, с. 360].

В настоящее время мировые тенденции изменяют теоретические подходы к исследованию топливно-энергетического комплекса. ТЭК рассматривается как специфическая система в составе материального производства, объединяющая производителей и потребителей всех видов топлива и энергии в масштабах национальной, региональной и мировой экономики, исследование которой требует нового подхода к анализу структуры и иерархии задач оптимизации управления. В связи с этим, применительно к ТЭК инновации надо рассматривать с точки зрения новых способов разведки и разработки месторождений углеводородного сырья, производства готовой продукции с улучшенными потребительскими характеристиками.

Инновационный путь позволит решить ряд глобальных задач дальнейшего развития ТЭК, среди которых особо можно отметить следующие:

1) достижение научного и технологического лидерства России в области топливно-энергетического комплекса, основываясь на использовании своих территориальных и ресурсных преимуществ;

2) обеспечение специализации России в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий;

3) реализация глобальных конкурентных преимуществ в сфере транспорта и транзитных потоков [7, с. 233].

4) Решение этих задач возможно только при переходе российской экономики к инновационному типу развития. Это позволит резко расширить конкурентный потенциал страны за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях. Особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития.

Таким образом, для России принципиально необходимо использовать все имеющиеся ресурсы и конкурентные преимущества с целью опережения инновационного развития энергетики, так как та страна, которая первая освоит инновации в данной области, будет диктовать свои цены и условия на мировом рынке энергетических ресурсов. Можно с уверенностью утверждать, что более широкое использование новых технологий и инноваций, а также поддержка правительства позволит России сохранить уже имеющиеся и не возобновляемые энергетические ресурсы и преумножить их с помощью инноваций [8, с. 19].

Значимость устойчивого и эффективного развития энергетической инфраструктуры экономики всегда определяла важность и актуальность разработки долгосрочных прогнозов развития ТЭК.

Согласно прогнозу разработанным институтом энергетических исследований РАН по двум сценариям следует,

что по исходному сценарию (прогнозируется к 2014 году) валовой внутренний продукт России увеличится в 3,2 раза, или в среднем на 3,4% ежегодно, а в расчете на душу населения вырастет в 3,3 раза. Россия при этом до 2030 г. сохранит 6-е место по объемам ВВП среди стран мира, а к 2040 г. опередит Японию и поднимется на 5-е место, упрочив свое геополитическое положение.

Динамика и составляющие ВВП для исходного варианта развития экономики и энергетики России соответствует рост внутреннего спроса на энергоресурсы на 39% к 2040 г., его на 40% создают электростанции. Покрытие этого спроса наполовину обеспечивает природный газ.

В данном сценарии предполагается, что энергоемкость российского ВВП должна снизиться на 57% к 2040 г. — это быстрее среднемировой динамики данного показателя. Однако, несмотря на высокие темпы снижения, энергоемкость российской экономики все же останется выше среднемировой на 75% (в 2010 г. превышение составляло 90%).

Исходный вариант предусматривает небольшой рост экспорта энергоресурсов к 2020 г., затем стагнацию и снижение суммарного экспорта при уменьшении вывоза нефти и нефтепродуктов и увеличении экспорта газа, особенно в виде СПГ.

При этом в данном сценарии Россия и через 30 лет остается не только крупнейшим в мире экспортером нефти и газа, но и крупнейшим их производителем.

Такому внутреннему и внешнему спросу соответствует рост производства первичной энергии на 20%, в основном за счет газа, возобновляемых энергоресурсов и ядерной энергии при уменьшении доли нефти и сохранении доли угля. Добыча газа в исходном сценарии превысит 900 млрд. куб. м в год, и сравниться с ней могут только США. Добыча нефти стабилизируется до 2030 г. близко к современной (500 млн. т в год) и будет сопоставима с добычей Саудовской Аравии и США.

В базовом прогнозе емкости и цен мировых рынков российская нефть оценивалась по затратам на освоение месторождений и развитие транспорта. По результатам моделирования, на мировом рынке она оказалась среди замыкающих поставщиков с неполным использованием потенциальных возможностей добычи. К 2040 г. в базовом сценарии прогнозируется увеличение объемов предложения на рынке нефти на 1 млрд. т, причем в значительной мере за счет нетрадиционных источников, что при прогнозируемых уровнях спроса не приведет к существенному росту цен.

В результате с учетом конъюнктуры внешних рынков, в базовом прогнозе российский экспорт нефти и нефтепродуктов снизился после 2015 г. на 25—30% по сравнению с исходным вариантом с потерей 100—150 млрд. долл. ВВП в год.

В базовом прогнозе емкости и цен мировых рынков российский газ оценен по отдельным корпоративным публикациям о стоимости основных инвестиционных проектов и тоже с учетом действующего налогообложения.

По результатам моделирования мировых рынков газа, Россия также оказалась в числе замыкающих поставщиков на европейском и азиатском региональных рынках с неполным использованием потенциальных возможностей добычи. Учет сложной конъюнктуры внешних рынков и растущей конкуренции с другими поставщиками газа привели к тому, что по сравнению с исходным вариантом в базовом сценарии российский экспорт газа снизится после 2015 г. на 15—20% с потерей 40—50 млрд. долл. ВВП в год. Если отказаться от действующей экспортной пошлины на сетевой газ (30%), то добыча и экспорт российского газа увеличатся, но, так и не достигнут уровней исходного сценария. При этом, как и по нефти, вклад газовой отрасли в ВВП страны сократится еще больше, чем без пошлины, то есть фискальное стимулирование экспорта российского газа не компенсирует отката от экспортной пошлины [9, с. 89].

Добыча энергоресурсов в России будет расти весь рассматриваемый период. Однако, если производство нефти стабилизируется, то добыча газа будет уверенно расти с некоторым замедлением к 2035 г. Определяющую роль будут играть темпы роста экономики России, спрос на внешних рынках, темпы восполнения запасов, мировые

и внутренние цены на энергоресурсы, ну и конечно себестоимость добычи и налоговая политика.

Безусловно, Россия останется в долгосрочной перспективе одним из ключевых игроков мирового энергетического рынка. Однако мы видим с высокой вероятностью ухудшение конъюнктуры мировых рынков для российского газа и отчасти нефти с возможной стагнацией выручки от экспорта топлива и двукратным уменьшением к 2035 г. её доли в ВВП при трёхкратном сокращении доли ТЭК в ВВП [10, с. 9].

В заключение хотелось бы отметить, что энергетический сектор обеспечивает жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства, способствует консолидации субъектов Российской Федерации, во многом определяет формирование основных финансово-экономических показателей страны. Природные топливно-энергетические ресурсы, производственный, научно-технический и кадровый потенциал энергетического сектора экономики являются национальным достоянием России. Эффективное его использование создает необходимые предпосылки для вывода экономики страны на путь устойчивого развития, обеспечивающего рост благосостояния и повышение уровня жизни населения.

Литература:

1. Вдовин, А. Н. Развитие топливно-энергетического комплекса России: альтернативные сценарии / А. Н. Вдовин // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 41. с. 13—20.
2. Макаров, А. А. Перспективы ТЭК России в контексте глобального кризиса / А. А. Макаров // Экономика ТЭК сегодня. 2012. № 18. с. 60—64.
3. Пляскина, Н. И. Развитие топливно-энергетического комплекса России и энергетическая безопасность / Н. И. Пляскина // Макроэкономический анализ: методы и результаты. 2011. № 5. с. 9—20.
4. Григорьев, Л. Информационная прозрачность ТЭК / Л. Григорьев // Энергетический бюллетень. 2013. № 4. с. 4—6.
5. Любвина, В. С. Теоретические основы необходимости перехода топливно-энергетического комплекса России / В. С. Любвина // Научный вестник московского государственного горного университета. 2011. № 1. с. 48—52.
6. Семенова, К. О. Формирование стратегии развития топливно-энергетического комплекса России: от энергосырьевой до инновационной модели развития / К. О. Семенова // Теория и практика общественного развития. 2012. № 8. с. 358—362.
7. Савченко, И. И. Методологический подход к вопросу о соотношении рационального и эффективного использования ресурсов топливно-энергетического комплекса / И. И. Савченко, Н. Г. Сидорова // Проблемы современной экономики. 2013. № 2. с. 233—234.
8. Рудченко, Н. Энергетический сектор России: его место в системе инновационного развития экономики / Н. Рудченко // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 43 (7). с. 15—21.
9. Макаров, А. А. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040г / А. А. Макаров // Институт энергетических исследований РАН. 2013. с. 88—91.
10. Михайлов, с. Возобновляемая энергетика сегодня и завтра / с. Михайлов // Экономика и ТЭК сегодня. 2010. № 11. с. 9—10.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Денежно-кредитная политика Азербайджана в период современного кризиса

Гулиев Орхан Фахраддин оглы, экономист, аспирант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В данной статье будет рассмотрена денежно-кредитная политика Азербайджана. Меры и инструменты принятые центральным банком Азербайджана во время кризиса 2008 года и в посткризисные годы (все изменения в процентах относительно данных за прошлые года).

В 2007 году национальный банк Азербайджана провел политику, поддерживающую защиту национальной валюты и финансовой стабильности, так же проводил политику инвестирования бюджета. Экономические процессы как внутри страны, так и за рубежом повлияли на выполнение обязательств денежно-кредитной политики.

Инфляция в 2007 году вызвана традиционными факторами. В коммунальном секторе страны проводились структурные реформы, импорт некоторых продуктов (сахар, пшеница) и рост цен на мировом рынке. Уровень инфляции в конце 2007 года был на уровне 16,7%, рост цен на продовольственные товары был порядка 16,2%, непродовольственные товары 10,5%, услуги 25,3%. Цена на нефть на мировых рынках в 2007 году росла, и развитие других отраслей экономики позволила сбалансировать внешнеторговый баланс страны. Внешнеторговый оборот составил 10461.3 млн. долл. (данные за ноябрь 2007 года ЦБ Азербайджана).

Курс доллара в 2007 году снизился на 11,7% относительно евро, 7,3% относительно рубля. Процентная ставка европейского центрального банка была увеличена с 3% до 4,5%.

Говоря о совершенствовании регулирования денежно-кредитной политики в Азербайджане до кризиса 2008 года, следует отметить ряд моментов. В связи с высокими темпами экономического роста в условиях увеличения спроса на деньги в 2007 году, Национальный банк Азербайджана определил такие цели как защита стабильности валюты, удовлетворение потребностей экономики в деньгах, защита стабильности банковской и финансовой систем. Важнейшим приоритетом Национального банка в 2007 году являлось предотвращение негативного влияния высокого роста нефтяных доходов на валютный рынок страны, финансовую систему страны и национальную валюту. Придерживаясь данной политики, ЦБ Азербайджана в 2007 году стабилизировал курс маната, контролировал избыток валюты полученной в виде доходов от продажи нефти с целью контроля валютного, межбанковского рынков. Реальный эффективный курс маната (в том

числе в нефтяном секторе) увеличился на 6,8% (относительно прошлых лет) при товарообороте, соотношении импорта и экспорта. Изменения иностранных курсов валют снизило влияние, но все же имеет существенное значение. Реальный эффективный обменный курс на бруто-обороте торговле не нефтяного сектора увеличился на 5,4%, в то время как экспорт увеличился на 5,9% и импорт на 2,7% в сентябре 2007 года. Эффективные показатели курса национальной валюты также необходимы для оценки конкуренции в долгосрочном периоде. Просмотрев динамику изменения курса валюты с 2000 года. Влияние обменного курса на валовой товарооборот нефтяного сектора снизился на 4,9%, в то время как влияние экспорта снизилось на 3,4% и импорта 6,8% в декабре 2007 года. Так же ясно, что влияние на устойчивый национальный курс валюты оказывает рост инфляции в странах основных партнерах по торговому обороту с Азербайджаном. В период с 200- по 2007 год стоимость маната незначительно дешевела, что увеличивала привлекательность ведения торговых дел с Азербайджаном.

Объем валютных резервов находящихся в распоряжении Национального банка Азербайджана в 2007 году выросли в 2 раза (1967,3 миллионов долл. в начале 2007, 4015,3 миллиона долл. в конце 2007 года). В условиях повышающегося экономического роста происходит увеличение спроса на деньги. К концу года широкая денежная масса (M2) увеличилась на 4405 млн. манатов. Коэффициент монетизации уровня денежной массы не нефтяной экономики достиг 13,2%. Мультипликатор вырос на 2,2% и достиг 1.37 по сравнению с прошлым годом. Быстрое развитие банковской инфраструктуры в Азербайджане и особенно внедрение передовых платежных систем, расширение электронных межбанковских операций, расширение использования пластиковых карт, установка POS-терминалов послужили дополнительными стимулами повышения увеличения способности создавать деньги банковской системе. Удельный вес наличных денег, в широкой денежной массе, составил 61,6% в прошлом году. Высокая макроэкономическая динамика и быстрое развитие банковской системы актуализировали и позволили выдвинуть на первый план совершенствование финансовой устойчивости. Денежно-кредитная и валютная политика национального банка Азербайджана направлена на оценку стабильности, принятие мер по укреплению фи-

нансовой стабильности в стране. В целях усиления финансовой стабильности Национальный банк Азербайджана провел ряд мер по капитализации, совершенствовал административную систему управления. Качество банковских активов улучшилось, увеличился капитал на покрытие рисков, возросло доверие граждан.

Рассмотрим инструменты денежно-кредитной политики Национального банка Азербайджана в докризисный период. Для достижения основных целей Национальным банком были использованы следующие инструменты: операции на открытом рынке, установка ставки рефинансирования, формирование обязательных форм резервов. На краткосрочной основе контроль денежной массы, с целью управления инфляцией. Было проведено 52 аукциона по локализации облигаций. Объем операций РЕПО в рамках отчетного периода составил 2440,8 млн. AZN, для обеспечения ликвидных средств банков, выполнение исполнения обязательств банков-корреспондентов во времени. Так же для проведения более жесткой денежно-кредитной политики ставка рефинансирования была увеличена с 9,5% до 13%, ставка репо 5%, поп-REPO 19%.

Рассмотрим финансовые рынки. Объем кредитования по состоянию на конец сентября 2007 года выросли на 97,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и его удельный вес в ВВП (по ВВП не нефтяного сектора) был увеличен на 46% и составил 4323,1 млн. манатов. В целом рынок кредитования по всем видам кредитов очень вырос за 2007 год. Объем вкладов и сбережений в 2007 году увеличились на 58% и достиг 3400 млн. манатов по сравнению с предыдущим периодом прошлого года. Увеличился объем депозитов физических лиц на 79,2% и составил 1468,4 AZN. К концу 2007 года 65,4%, полученных депозитов приходилось на долю частных банков. Следует отметить, что рост депозитов от не резидентов так же вырос в 2007 году в 2,6 раза. Анализ структуры депозитов по валютам подтверждает увеличение доверия домашних хозяйств к манату. Так что, по сравнению с тем же периодом предыдущего года, домашние хозяйства открывали депозиты в иностранной валюте, объем которых увеличились на 39,2%, однако депозиты в манатах выросла в 2,7 раза. Этот фактор улучшает структуру денежной массы и создает благоприятные условия для усиления роли маната в хозяйственном обороте. Объем межбанковских кредитов в 2007 году составил 35,8 млн. манатов.

Подводя итоги денежно-кредитной политики Азербайджана в до кризисный период следует отметить, что политика Национального банка положительно влияла на спрос денег в экономики страны в целом, на финансовую стабильность страны.

Рассмотрим меры и действия Национального банка Азербайджана в 2008 году. Исследуя хронологию реализованных превентивных мер НБА для стабильности банковской системы страны, можно выделить два основных периода: 1) период антиинфляционной политики; 2) период сдерживания инфляции и поддержания ликвидности в глобальном управлении финансовой ликвидности.

Говоря о периоде антиинфляционной политики, отметим следующие меры денежно-кредитной политики (начало 2008 года):

1) Режим обменного курса перешел от привязки к доллару к привязке бивалютной корзины (долл., евро).

2) Учетная ставка была увеличена с 13% до 14%. В последствии увеличена до 15%.

3) Норма обязательных резервов увеличилась с 10% до 12%. Для банков с участием иностранного капитала норма обязательных резервов установилась на уровне 5%.

4) Отток капитала стал абсолютно либеральным (актуально на конец 2008 года).

Говоря о периоде сдерживания инфляции и поддержания ликвидности, отметим ряд мер денежно-кредитной политики НБА (конец 2008 года):

1) Учетная ставка была снижена с 15% до 12%, впоследствии до 10%, наконец 2008 года составила 8%.

2) Норма обязательных резервов снизилась до 9%, в последствии до 6% (Общий эффект ликвидности 130 млн. манатов).

3) Для банков с участием иностранного капитала норма обязательных резервов была исключена.

Общий эффект ликвидности 220 млн. манатов.

Также был принят ряд пруденциальных мер регулирования, результатом которых стало увеличение резервов в банковском секторе.

1) Классификация уровня активов с точки зрения рисков была ужесточена: в результате обеспечения резервов были увеличены:

- активы ниже стандартов — с 6% до 10%;
- недействующие активы — с 25% до 30%;
- безнадежные активы: с 50% до 60%

2) Необходимый минимум соотношения в процентах между основной суммой кредита и оценочной стоимостью актива, предоставленного в его обеспечение, была увеличена с 120% до 150%.

3) Доля в субординированном кредите от общей суммы была лимитирована (максимальная доля субординированного кредита была лимитирована на уровне 50% капитала первого уровня).

4) Соотношение в процентах между основной суммой кредита и оценочной стоимостью актива, предоставленного, в его обеспечение в ипотечном кредитовании была увеличена с 50% до 100%.

5) Прибыль банков и страховых компаний была освобождена от налогов.

Был укреплен риск-менеджмент в банках. С этой целью была подготовлена новая методология оценки эффективности управления рисками банков. Были введены рейтинги, для увеличения эффективности оценки рисков. Стратегия развития каждого банка была оценена в контексте управленческого потенциала.

В посткризисный период экономика Азербайджана сопровождалась ростом совокупного спроса и совокупного предложения. Улучшение экспортных позиций и притока иностранного капитала положительно повлияло на рост

экономики страны. За счет роста цен на нефть по данным государственного статистического комитета Азербайджана в ноябре 2010 года внешнеторговый оборот был 25,1 млрд. долларов США, из которых экспорт 19,4 млрд. и импорт 5,7 миллиарда.

В 2011 году ЦБ Азербайджана проводил денежно-кредитную политику в условиях нестабильности в мировой экономике. Высокие цены на нефть выставляли в хорошем свете положение страны. Стратегические валютные резервы продолжали расти. В 2011 году ЦБ Азербайджана проводил ту же политику, как и в предыдущие годы. В условиях высоких мировых цен на сырьевые товары и расширения совокупного спроса, ЦБ провел антиинфляционную монетарную политику и поддерживал инфляцию на одном уровне. Курс маната — главный фактор макроэкономической стабильности, оставался стабильным. Банковский сектор был укреплен и доступ к финансовым ресурсам расширен. Кредитование экономики в 2011 году усиливается. В результате всех мер, кредитный рейтинг страны повышен.

В 2011 году внешнеторговый оборот Азербайджана составил 33,1 млрд. долл. Валютные резервы страны увеличились на 36% и составили 40 млрд. долл. Инвестиции в экономику из всех источников в 2011 году составил \$ 12,8 млрд., увеличившись на 27,3%, что составило 25,5% ВВП. 50% от ВВП составила в 2011 году доля нефтегазового сектора, что составило 4,2% от общего экономического роста.

В 2011 году инфляция составила 7,9%. Если анализировать инфляцию за 2011 год, то очевидно, что цены в основном повысились из-за роста цен на пищевые продукты. В целом, среднегодовая инфляция за последние 3 года в Азербайджане составила ниже инфляции в странах СНГ и экспортеров нефти.

Рассмотрим денежно-кредитную политику Азербайджана в посткризисные годы. Основными приоритетами политики ЦБ Азербайджана на 2010—2011 годы были: поддержание уровня инфляции, сохранение курсовой устойчивости, поддержание стабильности финансовой и банковской систем, адекватный рост денежной массы, в соответствии со спросом. В общем ЦБ Азербайджана удалось выполнить поставленные цели. В 2011 году ЦБ проводил курсовую политику с новым операционным механизмом и с привлечением более крупных источников на мировом валютном рынке. Был установлен двухсторонний обменный курс USD/AZN. Данная мера планировалась ЦБ впоследствии для перехода на плавающий валютный курс. Увеличение источников связано с положительным платежным балансом. Результатом данных мер стало укрепление маната к доллару (1,4%), стабильность национальной валюты, что в свою очередь хорошо повлияло на стабильность финансового сектора страны.

В 2012 году курсовая политика была направлена на поиск баланса между спросом и предложением на валютном рынке и стабилизацию обменного курса маната по отношению к доллару. Параметры курса были уста-

новлены с учетом позиции платежного баланса, целью которых было поддержание финансовой стабильности в банковском секторе и конкурентоспособности нефтегазового сектора. В течение 2012 года курс маната укрепился по отношению к курсу Украины, Японии, США.

Инструменты денежно-кредитной политики Азербайджана. В 2010 году инструменты денежно-кредитной политики были выбраны те же, что и в предыдущий год. Для поддержания уровня инфляции ставка рефинансирования была смещена с 2% до 3%. Выбор инструментов осуществлялся посредством анализа 30 важнейших макроэкономических параметров. Сальдо по ликвидным операциям ЦБ Азербайджана были сдвинуты с 1454 млн. манатов до 1949 млн. манатов к концу года. Это стабилизировало баланс между денежной массой и спросом на денежные средства в экономике. Также были выпущены облигации на сумму 311 млн. манатов, 86% которых были успешно реализованы. Общий объем операций репо составил 812 млн. манатов.

Из-за спада экономической активности появились определенные риски в второй половине 2011 года и стимулирующей денежно-кредитной политики не проводилось. ЦБ Азербайджана решил перенести ставку рефинансирования с 3% до 5%. Данное решение параллельно было направлено на удержание избыточной денежной массы посредством соответствующих условий на финансовых рынках. В 2011 году ЦБ Азербайджана увеличил нормы резервов на потери для банков с 0,5% до 3%. Также были выпущены облигации, доходность которых составила 2,77%, что больше чем в начале года 2,2%. На 1 января 2012 года, объем средств в обращении составил 50,1 миллиона манатов. Выполненные сделки РЕПО подскочили в 6 раз по сравнению с предыдущим годом и составил 40,9 миллиона манатов.

В 2012 году ЦБ Азербайджана реализовывал курсовую политику установив коридор бивалютного обменного курса USD / AZN. На фоне огромного избытка в платежном балансе на валютном рынке предложение превысило спрос. ЦБ Азербайджана на этом фоне проводил интервенции.

В результате манат укрепился по отношению к долл. США. Стабильность валютного курса положительно повлияло на макроэкономическую среду и стабильность финансового сектора в стране.

Говоря об инструментах осуществления политики ЦБ Азербайджана в 2012 году, следует отметить о трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики позволяющем экономике динамично развиваться. В 2012 году основной целью денежно-кредитной политики было обеспечение контроля инфляции и регулирование инфляционных процессов. Уделяя внимание экономическому росту нефтегазового сектора экономики, ЦБ Азербайджана установил ставку рефинансирования на уровне 5%. Для регулирования темпов роста денежной массы и уровня ликвидности в банковской системе ЦБ активно использовал операции на открытом рынке.

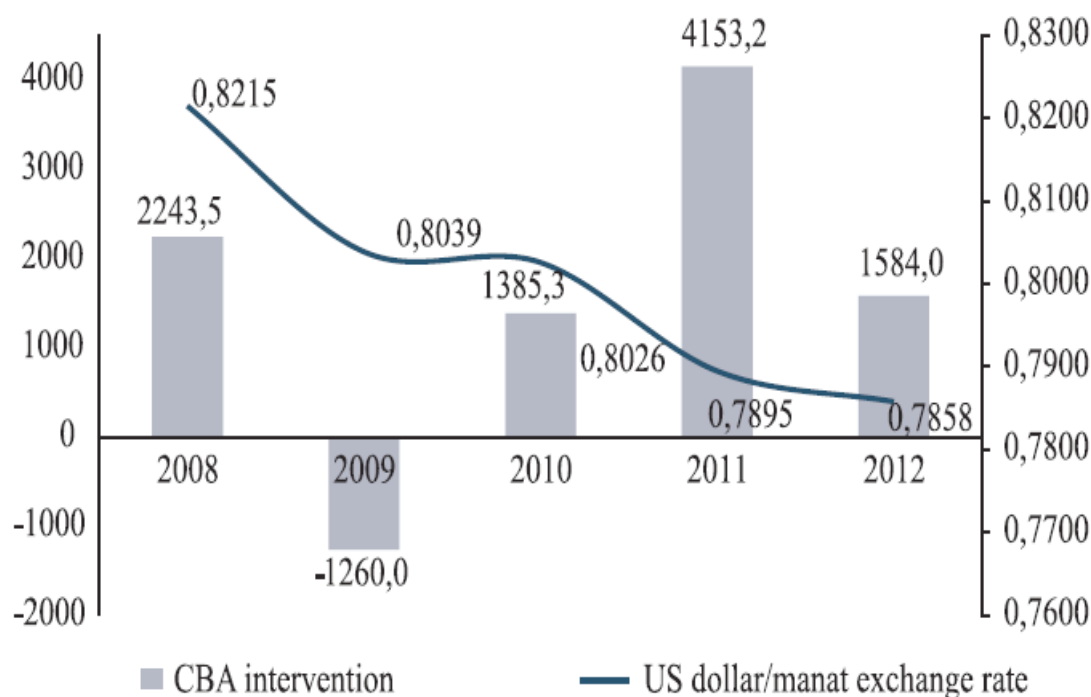


Рис. 1 Интервенции ЦБ Азербайджана, USD млн.
Источник: ЦБ Азербайджана

Рассмотрим денежное обращение в стране с 2010 по 2011 года.

В 2010 денежная масса соответствует спросу экономики на деньги. Денежная база увеличилась на 31,6% и достиг 6397,1 млн. манатов. Рост денежного мультипликатора показывает, что способность банковского сектора получать деньги за счет безналичной и наличной деятельности увеличилась.

С учетом сезонных колебаний денежная база увеличилась на 20,4% в течение года. Высоким был рост сбережений и депозитов, что показывало доверие экономических субъектов банковскому сектору. Этот рост был в основном из депозитов физических лиц. Таким образом, депозиты физических лиц увеличились на 30% процентов в течение года, объем которых составил 3029,8 млн. манатов по состоянию на конец года. Уровень долларизации снизился в течение года из-за стабильного курса маната. Таким образом, доля депозитов в иностранной валюте в М3 денежного агрегата снизилась на 6%, а доля в общем объеме депозитов снизилась на 10%. Доля депозитов населения в иностранной валюте снизилась с 58,6% в начале года до 53,5% на конец года. В 2010 широкая денежная масса (М3) увеличилась на 24,3%, составила 10527,5 млн. манатов, (М2) широкой денежной массы увеличился на 34,5% и составил 8297,5 млн. манатов по состоянию на конец 2010 года. Увеличение денежной массы сопровождалось снижением процентных ставок. Таким образом, средние процентные ставки по кредитам в манатах снизились, и средние процентные ставки по депозитам в манатах снизились на 12% по отношению к предыдущему году.

В 2011 темпы роста денежной массы еще более ускорились к концу года.

Денежная база увеличилась на 29,3% в течение года. (М3) увеличилась на 32,1% и составил 13903,2 млн. манатов, (М2) вырос на 32,5% составил 10997,2 млн. манатов. Как и наличные денежные средства, так и безналичные способствовали росту денежной массы. Доля наличных денег от денежной массы составило 65% по состоянию на конец года. Укрепление обменного курса маната и роста денежной массы смягчили влияния на состояние валютного рынка. В 2011 году Центральный банк продолжал совершенствовать макроэкономическое управление и развитие институциональной базы денежно-кредитной политики. Центральный банк сохранил механизм денежно-кредитной политики с учетом международных стандартов в посткризисные годы. Проводились исследования для формирования антициклического, макропруденциального управления в Азербайджане. Центральный банк оценили методы эмпирического исследования микро- и макроэкономической среды, курсовой и финансовой устойчивости в 2011 году. Управление рисками стали главными приоритетами для повышения потенциала в области оценки и управления финансовой стабильности.

В 2012 денежная масса продолжает увеличиваться. Широкая денежная масса в манатах выросла на 25,5% в 2012 году. За год денежная база выросла на 27,1%. По состоянию на 01.01.2013 М3 вырос на 20,7% и достиг 16775 млн. манатов. Рост денежной массы произошел за счет увеличения как наличных денежных средств, так и безналичных. За год безналичная денежная масса вы-



Рис. 2. Изменение денежной массы в Азербайджане в 2010–2012 гг.

Источник: ЦБ Азербайджана

	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13
M0	4147.8	5455.8	7158.2	9256.6
M1	5239.8	6718.9	8824.8	11107.9
M2	6169.2	8297.5	10997.2	13806.4
M3	8469.2	10527.5	13903.2	16775.3

Рис. 3. Денежные агрегаты, млн. AZN

Источник: ЦБ Азербайджана

росла на 11.5%, в результате стимулирования безналичных платежей.

В 2012 году ЦБ Азербайджана продолжил целевую деятельность по развитию макроэкономики и институциональной базы денежно-кредитной политики. Банк

последовал международным рекомендациям с целью повышения эффективности денежно-кредитной политики. Особое внимание уделялось анализу рисков. Был внесен законопроект улучшающий работу платежной системы.

Литература:

1. Summary on the implementation of the monetary policy on results of 2007 Azerbaijan
2. Chronology of implemented preventive measures for Azerbaijan banking system in 2008
3. Monetary policy review for 2010 Azerbaijan
4. Monetary policy review, January-December 2011 Azerbaijan
5. Monetary policy review, January — December 2012 Azerbaijan

Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономике

Долгов Никита Игоревич, студент

Национальный исследовательский университет, Высшая школа экономики (г. Москва)

Сельское хозяйство как отрасль мировой экономики занимает значительную роль в жизни человека. Главная его цель — удовлетворение потребностей населения в питании, а промышленности в сырье. Ещё древнегреческий учёный Ксенофонт говорил, что: «... сельское хозяйство является матерью и кормильцем всех других ремёсел. Когда сельское хозяйство хорошо управляется, то и все другие ремёсла процветают, но когда на сельское хозяйство не обращают должного внимания, все другие ремёсла приходят в упадок». Сложно переоценить роль сельского хозяйства, оно обеспечивает людей продуктами питания, дефицит которых приводит к голоду. Проблемы в сфере сельского хозяйства приводят к социальной напряженности и нестабильности в обществе, поэтому его развитие контролируется во всех странах. В качестве показателей роли сельского хозяйства в мировой экономике можно использовать такие показатели как: удельный вес сельского хозяйства в структуре ВВП, инвестиции в сельское хозяйство, доля занятых в сельском хозяйстве среди экономически активного населения.

Хотя однозначна роль сельского хозяйства в жизни людей, в сфере экономики точно ее роль не определена. Основным показателем роли какой-либо отрасли является его доля в производстве мирового ВВП. По данным мирового банка с 2002 по 2009 доля сельского хозяйства в мировом ВВП снизилась с 3,5 до 2,8 процентов от ВВП (Рис. 1).

Помимо ВВП используют другие показатели. Роль сельского хозяйства также помогут отразить инвестиции

в эту сферу. Сложно говорить об инвестициях, так как нету подробной информации об их масштабах. Доступная информация о прямых инвестициях недостаточно точна, чтобы определить какое количество инвестиций приходится на сельское хозяйство и какую форму оно принимает. UNCTAD's *World Investment Report* в 2009 акцентировал свое внимание на сельском хозяйстве. На основе доступной информации можно сделать несколько наблюдений относительно последних тенденций и закономерностей:

1) Увеличение международных инвестиций в сельское хозяйство в развивающихся странах. Но в тоже время, количество реальных инвестиций оказывается меньше, чем число планируемых, обсуждаемых и освещенных в СМИ.

2) Основное направление инвестирования это страны Африки, но также инвестируют в такие страны как Пакистан, Казахстан, Камбоджа и Бразилия.

3) Инвесторы в основном частный сектор, но правительства и государственные инвестиционные фонды также принимают участие.

4) Инвестиционные компании в частном секторе часто основаны правительством или государственными инвестиционными фондами, что делает трудным разделить их и оценить степень общественной вовлеченности [1, стр. 2].

За последние пятьдесят лет, количество мульти-национальных компаний выросло. Они расширили свой глобальный охват по поставке продуктов питания, кормов

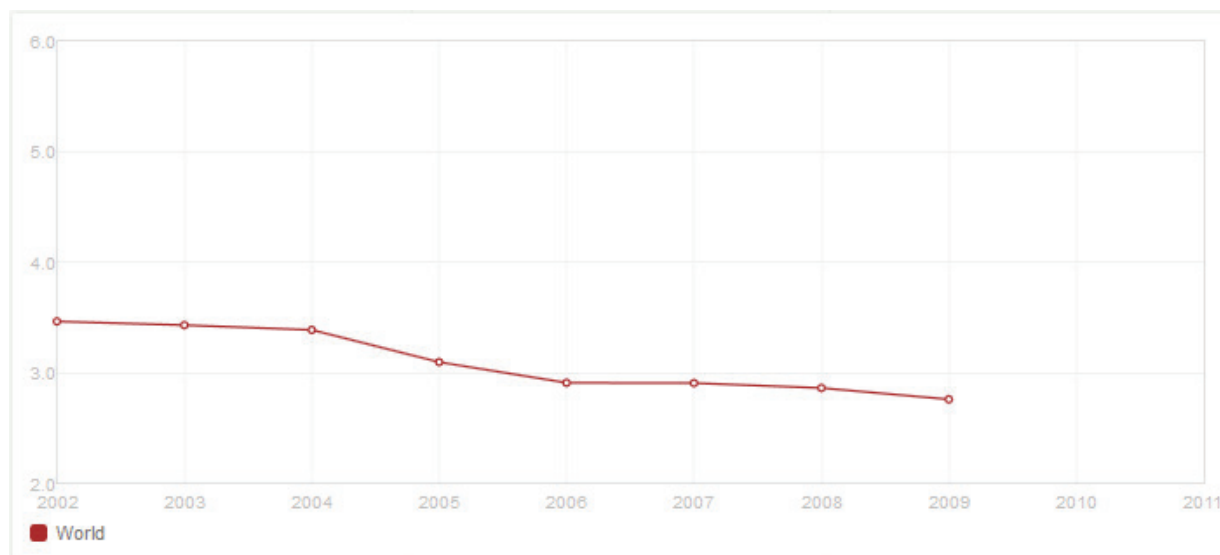


Рис. 1. Сельское хозяйство, добавленная стоимость (% от ВВП). World Bank

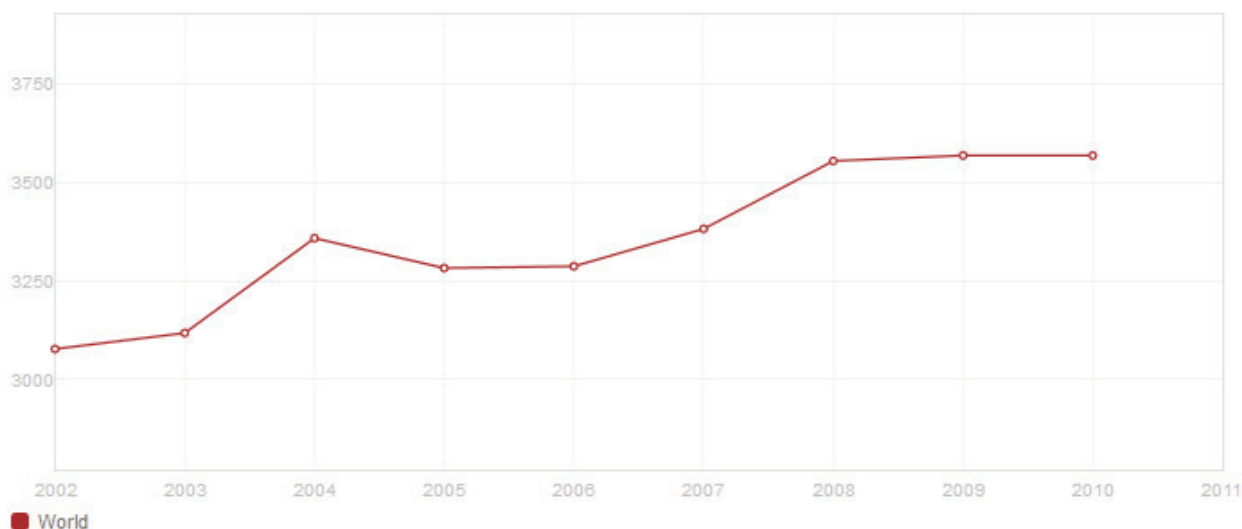


Рис 2. Добыча зерна (кг на гектар). World Bank

и биотоплива, древесины и полезных ископаемых (Weis 2010, White and Dasgupta 2010). В последнее время новые международные игроки, в том числе правительства и некоторые компании в Персидском заливе, Китай, Ливия, Индия и Южная Корея, также начали приобретать землю, частично в ответ на скачок цен на сырьевые то-

вары 2007—08 годов. Не только производство пищевых продуктов является причиной сделок в этой сфере. Земля также покупается для производства биотоплива, лесозаготовки и добычи полезных ископаемых, расширяя спектр новых и старых участников глобальной борьбы за ресурсы [2, стр. 16].

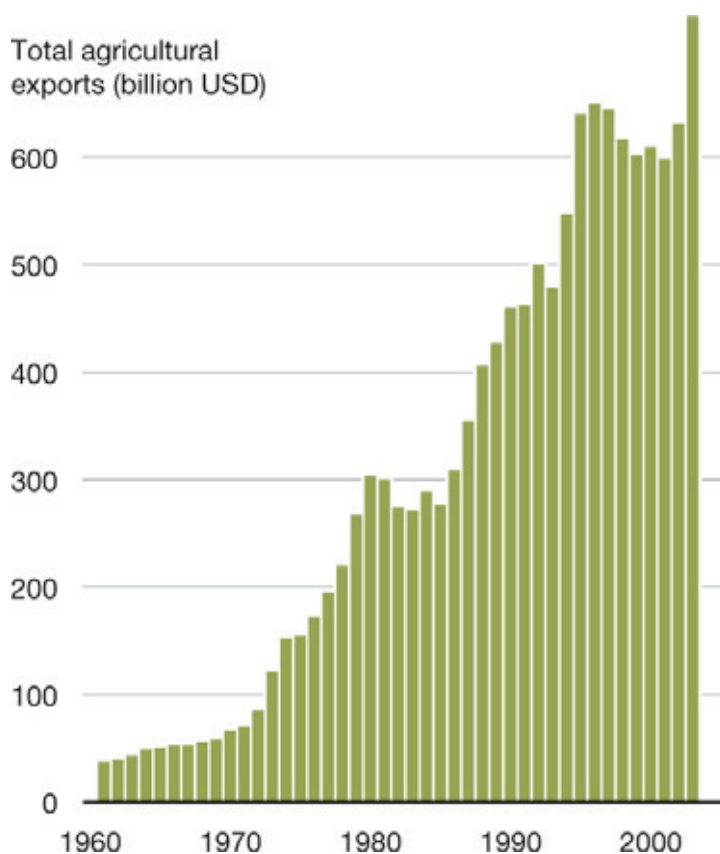


Рис. 3. Экспорт с/х продукции

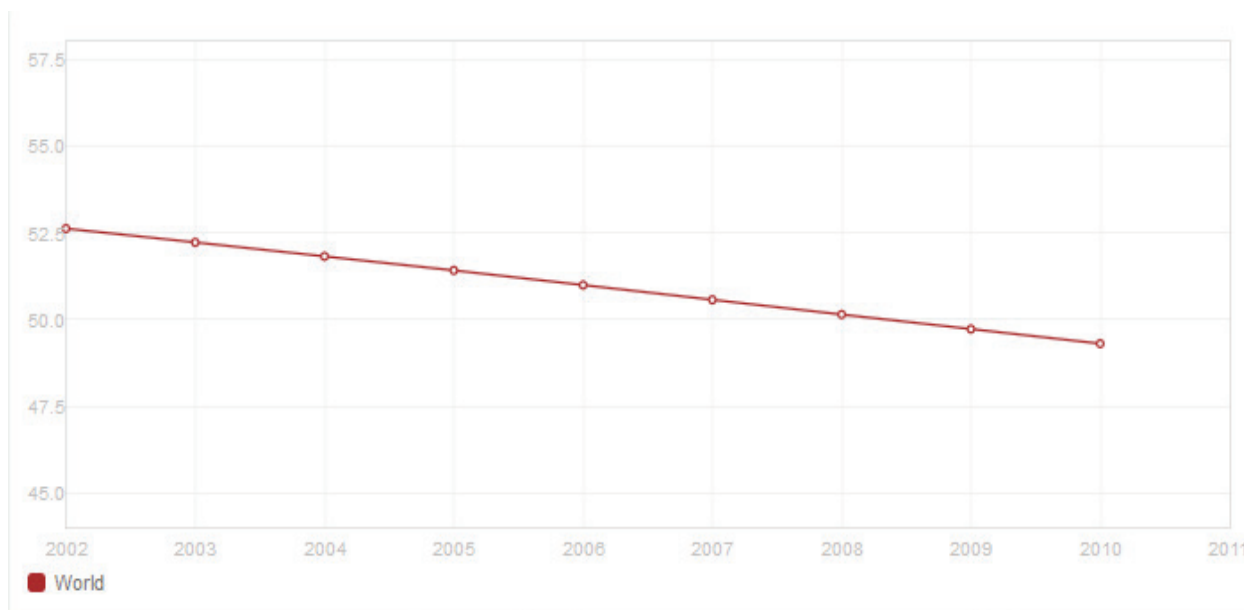


Рис. 4. Сельское население (% от общей численности населения). World Bank

В тоже время средняя урожайность зерновых культур значительно выросла за тот же промежуток времени с 3,077 до 3,567 кг с гектара (Рис. 2).

Также растет экспорт в сельском хозяйстве (Рис. 3), который становится все более и более важным, с увеличением транспортных возможностей и сохранения потенциала и растущих проблем, с которыми сталкиваются некоторые страны в отечественном производстве, в том числе из-за ограничений, связанных с отсутствием пахотных земель. Международная торговля сельскохозяйственной продукцией расширилась быстрее, чем ВВП мирового сельского хозяйства (FAO, 2005). [3]

Однако одновременно с ростом добычи зерна и увеличением объема инвестиций, падает количество сельского населения (Рис. 4). В 2010 году, страна с самым большим количеством сельского населения была Индия (856,005,415), на втором месте Китай (737,403,031), а на третьем Индонезия (111,060,244).

В большинстве развивающихся регионов производительность сельского хозяйства увеличилась значительно, за исключением Африки южнее Сахары и Южной Азии, где рост производительности труда едва осуществился. Зеленая революция и другие технологические изменения, которые повышают производительность, похоже, обошли эти области. Ежегодный рост сельского хозяйства тормозится в Восточной Азии, но был на довольно постоянном уровне в странах Африки южнее Сахары [4, стр.5].

С увеличением объемов глобальной торговли сельскохозяйственной продукцией, также в течение последних десятилетий изменилась структура этой торговли. Произошло увеличение доли высококачественной продукции — в основном рыбы и рыбных продуктов, фруктов и овощей в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией. Развивающиеся страны столкнулись с резким увеличением экспорта этих товаров, в то

время как значение их традиционных экспортных товаров таких, как кофе, какао и чай — снизилось. Анализируя торговлю сельскохозяйственной продукцией в развивающихся странах в настоящее время необходимо сосредоточить внимание на новых товарах, таких как морепродукты, фрукты, овощи, цветы и другие переработанные продукты, которые вместе составляют почти 50 процентов экспорта из развивающихся стран. Тем не менее, важно иметь в виду, что традиционные сельскохозяйственные культуры по-прежнему играют важную роль для многих стран. [4, стр.6].

Во многих странах, сочетание роста населения, отсутствие технического развития и неэффективные механизмы распределения привели к быстрому снижению наличия природных ресурсов для многих бедных фермеров. Плодородие почвы по-прежнему сокращается во многих областях, в связи с недостатком питательных веществ (минеральных или органических), которое связано с наличием несовершенных рынков или отсутствием покупательной способности. Вода становится все более дефицитным по всему миру товаром, так как водные ресурсы, такие как реки все чаще используются для различных целей, таких как сельское хозяйство, гидроэнергетика, или в качестве питьевой водой. По данным рабочей группы по оценке состояния экосистем, деградация эко системных услуг представляет собой серьезное препятствие на пути достижения целей европейской комиссии операционного управления и их планов на 2015 год. Многие регионы сталкиваются с наибольшими трудностями в достижении этих целей, например, регионы, стоящие перед большими проблемами, связанными с устойчивыми поставками эко системных услуг. Среди других регионов включают страны Африки южнее Сахары, Центральной Азии и части Южной и Юго-Восточной Азии, а также некоторые регионы Латинской Америки [4, стр.8].

Несмотря на уменьшение доли сельского хозяйства в мировом ВВП, оно продолжает играть значительную роль в развитии мировой экономики и жизни общества. Сельское хозяйство обеспечивает большое количество рабочих мест, оно производит продукты питания и сырье. С переходом энергетики на биотопливо, сельское хозяйство будет занимать особое место в мире. Кроме того,

сельское хозяйство способствует обеспечению продовольственной безопасности и сокращению масштабов нищеты. Развитие сельского хозяйства идет быстрыми темпами и в этом ему помогает прогресс в науке и технике. Сельское хозяйство не только развивается само по себе, но также способствует развитию мировой торговли и мировой экономики в целом.

Литература:

1. David Hallam International investment in agricultural production [Отчет]. — 2009.
2. Gerdien Meijerink Pim Roza The role of agriculture in economic development [Отчет]. — 2007.
3. The High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition Land tenure and international investments in agriculture [Отчет]. — 2011.
4. UNEP The Environment's Role in Averting Future Food Crises [Отчет]. — Nairobi: [б.н.], 2009.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Управление прибылью предприятия

Мантуленко Валентина Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент;
Керженцева Анжелика Александровна, магистрант
Самарский государственный экономический университет

В условиях активных изменений рыночной среды возрастает ответственность и самостоятельность организаций в принятии и реализации решений с целью обеспечения эффективности их деятельности. Эффективность различных направлений деятельности организации (производственной, инновационной, финансовой, маркетинговой и др.) выражается в конкретных финансовых результатах. Общим из данных результатов является прибыль, именно она обеспечивает разностороннее развитие организации.

В российской действительности традиционно считается, что эффективность бизнеса характеризуется, прежде всего, прибылью. Прибыль в отечественной экономике отражает текущие цели, и именно на этот показатель в большей степени обращают внимание менеджеры. Данный аспект, безусловно, влияет на их психологию, направляя их приоритеты на цели краткосрочного характера. Однако, современные рыночные подходы в большей степени направлены на то, чтобы в качестве показателя оценки бизнеса принимать стоимость организации, выдвигая при этом в качестве приоритета долгосрочные цели [2].

Показатель прибыли, действительно, не всегда позволяет оценить эффективность ведения бизнеса, так как не даёт точной информации о приумножении или растраченности капитала компании за определенный период. Величина прибыли не сопоставляется с тем значением, которое организации необходимо иметь для покрытия всей совокупности затрат и создания положительной величины экономической прибыли [8].

Экономическая прибыль характеризует прирост экономической стоимости предприятия и равна разнице между чистой операционной прибылью после налогообложения и величиной инвестированного капитала (сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств), умноженной на средневзвешенную его стоимость. Подобный расчёт экономической прибыли больше подходит к её трактовке как разнице между тем, что организация зарабатывает за конкретный период времени и тем минимумом, который она должна заработать, чтобы удовлетворить интересы собственников.

Прибыль, уже достаточно известная научная категория, получает новое содержание в контексте совре-

менного экономического развития. Способы формирования и распределения прибыли требуют постоянного совершенствования методов управления этими процессами со стороны руководителей и финансовых менеджеров [6]. Стремление к получению прибыли заставляет производителей увеличивать выпуск продукции, снижать затраты производства. Получение прибыли является стимулом для инвестирования в ту или иную сферу деятельности.

На актуальном этапе развития экономики руководству организаций необходимо умение оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации, осуществлять поиск и принятие оптимальных управленческих решений, в частности в сфере управления прибылью.

В рамках достижения организацией своей основной цели (получения прибыли) происходит сохранение и наращивание капитала, обеспечивается необходимый уровень эффективности хозяйственной деятельности и удовлетворение интересов всех участников бизнеса. Все эти задачи тесно связаны друг с другом, поскольку обусловлены единым источником увеличения капитала — прибылью. Данные обстоятельства определяют необходимость оптимизации финансовых результатов хозяйственной деятельности. Важным инструментом решения этой задачи является экономический анализ, с его помощью выявляются причины изменений показателей финансовых результатов, а также резервы роста прибыли.

Прибыль представляет собой сложный комплексный показатель, который важно учитывать в процессе поиска продуктивных управленческих решений различными участниками рынка (учредителями, менеджментом организации, инвесторами, кредиторами, поставщиками и потребителями и др.). В данном контексте особенно важной представляется тщательная интерпретация различных показателей финансовых результатов.

При рассмотрении научной категории прибыли становятся очевидными существующие различия в понимании учеными экономической сути данного понятия, тех существенных характеристик, которые определяют природу прибыли. В современных условиях развития страны, характеризующихся повышением самостоятельности хозяйственных субъектов, данный термин получил новое развитие. Задача максимизации прибыли трансформи-

ровалась в задачу достижения устойчивого уровня конкурентоспособности [7].

На основе понимания важной роли прибыли в развитии организации и обеспечении интересов всех участников бизнеса, необходимо эффективно ей управлять. Решение данной задачи, по мнению И. А. Поляковой, возможно с помощью построения некоторой комплексной системы управления прибылью. Данную систему можно рассматривать как систему управления факторами, влияющими на финансовый результат [5].

Анализ теории и практики отечественного и зарубежного планирования и регулирования прибыли организаций позволяет сформулировать следующие условия, которые обеспечивают эффективное управление прибылью: 1) увеличение объема прибыли до максимальных показателей, соответствующих ресурсному потенциалу организации и рыночной конъюнктуре; 2) взаимосвязанность системы управления прибылью и системы управления предприятием в целом; 3) оптимальное соответствие уровня получаемой прибыли и допустимым уровнем риска; 4) высокое качество прибыли; 5) достаточный уровень дохода на инвестированный капитал; 6) формирование оптимального объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития организации; 7) постоянный рост рыночной стоимости бизнеса [3].

В исследованиях отечественных и зарубежных экономистов управление прибылью рассматривается как системный процесс принятия соответствующих управленческих решений. При этом управление прибылью многими исследователями трактуется как целенаправленная деятельность, интегрированная в общую стратегию управления организацией и ориентированная на решение как тактических, так и стратегических задач, при этом предусматривается возможность выбора альтернативных вариантов тех или иных управленческих решений [1].

Стратегическая направленность системы управления прибылью заключена в обосновании перспективных направлений деятельности организации на основе комплексного анализа и оценки состояния рыночной среды, уровня получаемой и перспективной прибыли, возможностей управления прибылью с целью её повышения на основе использования различных внутрифирменных резервов [2,8]. Одним из базовых элементов процесса управления прибылью является разработка нескольких вариантов решения тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов в рамках концепции интегрирования процесса управления прибылью в общую систему управления организацией.

Под резервами роста прибыли понимаются количественные возможности увеличения прибыли разными способами: через увеличение объема реализации продукции; уменьшение затрат на производство и реализацию продукции; за счет совершенствования структуры производимой продукции; а также за счет экономии и рационального использования средств на оплату труда персонала;

с помощью внедрения достижений научно-технического прогресса, в результате чего растет производительность труда [9].

Резервами роста экономической прибыли являются: увеличение чистой прибыли в результате расширения доли рынка, эффективности производства, оптимальное ценообразование, улучшение качества продукции, повышение использования факторов, положительно влияющих на прибыль [5].

Исследователями также выделяется такое понятие, как «комплексные резервы». Считается, что каждый комплексный резерв включает в себя как минимум два базовых элемента, изменения которых имеют разнонаправленный характер: одни могут вызвать улучшение конечного результата, другие — его ухудшение. К комплексным резервам относятся два следующих резерва: 1) резерв увеличения разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство (суть его заключается в том, что рост цены товара опережает рост затрат на его производство, соответственно его реализация связана с повышением качества продукции с постановкой на производство новых, более совершенных моделей выпускаемой продукции; использование данного резерва приводит к увеличению прибыли от продаж единицы продукции); 2) резерв увеличения произведения объема производства продукции и прибыли на единицу производимой продукции (данный резерв заключается в том, что, как правило, рост одного сомножителя этого произведения опережает снижение другого сомножителя, но так что конечный результат возрастает) [8].

Следует отметить, что комплексные резервы — это, в основном, резервы стратегические, так как их реализация связана с перспективой существования организации, её будущим. Решение об использовании этих резервов и выборе направления их использования, как правило, принимает высшее руководство компании.

Выявление и использование резервов роста прибыли представляют собой важную задачу, решению которой возможно путем совершенствования процесса управления прибылью, в частности, с помощью факторного моделирования. При этом в качестве основных факторов, которые влияют на прибыль организации, выделяется: объем производства в натуральном и денежном выражении, структура себестоимости в части соотношения постоянных и переменных затрат [4].

Различные факторы и способы использования резервов позволяют разделить всю их совокупность по признаку места источника их действия. Экономические, социальные, экологические, организационно-управленческие, материально-технические факторы относятся к внутрипроизводственным резервам. Рыночно-конъюнктурные, хозяйственно-правовые, административно-командные являются внешними резервами по отношению к организации. Действие последних тесно связано с рыночной конъюнктурой, действующим законодательством, существующими структурами власти. Их значение в исполь-

зовании имеющихся резервов повышения прибыли чрезвычайно велико. Они представляют собой своеобразные регуляторы производства, действие которых может его как стимулировать, так и сдерживать.

Процесс управления прибылью зависит как от использования всего многообразия факторов, равно как и их последствий. Правильное и точное выявление резервов роста прибыли необходимо для ее планирования на перспективный период. Составляя перспективные прогнозы суммы прибыли, организации могут эффективно планировать инвестиционную политику, а также расходы на различные социальные мероприятия и материальное стимулирование своего персонала. Резервы роста прибыли способны оказать серьезное влияние на развитие рыночных отношений, ликвидацию кризисных явлений в экономике.

Для обеспечения принятия оптимальных решений по управлению прибылью важно использовать данные не

только по бухгалтерской, но и по экономической прибыли для получения полной картины результатов деятельности. Необходимо также помнить, что эффективность управления прибылью организации обусловлена не только способами формирования, но и способами распределения. Одним из направлений распределения прибыли является совершенствование её налогообложения [9].

Поиск резервов роста прибыли, равно как и повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов — одна из важнейших задач любой хозяйственной деятельности. Выявлять и использовать данные резервы на практике можно только на основе тщательного финансового экономического анализа. Анализ финансовых результатов деятельности организации является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа. Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности при этом являются прибыль и рентабельность [9].

Литература:

1. Канушина, И. А. Операционный леввередж как инструмент планирования прибыли от продаж. // Сборник докладов молодых учёных МГУПП на третьей юбилейной международной выставке — конференции «Высокоэффективные пищевые технологии: методы и средства для их реализации» (часть 2). — М: Издательский комплекс МГУПП, 2005. — с. 224—227.
2. Канушина, И. А. Стратегическое управление прибылью. // Современный бухучёт. — № 6, 2007. — с. 17—24.
3. Канушина, И. А. Качество роста выручки как критерий оценки деятельности предприятия. // Методологические и практические аспекты экономики, менеджмента и маркетинга. Сборник научных статей. — М.: Издательский комплекс МГУПП, 2006. — с. 15.
4. Канушина, И. А. Модель системной зависимости «цена — затраты — прибыль» как инструмент для принятия управленческих решений. // «Вопросы экономических наук». — № 2 (24), 2007. — с. 25—27.
5. Полякова, И. А. Управление прибылью предприятия (на примере хлебопекарной промышленности): Издательский комплекс МГУПП, 2007.
6. Руденская, И. П. Анализ финансовых результатов / И. П. Руденская, В. И. Скрипка // Аудит и финансовый анализ. — 2005. — № 1. — С. 53—55.
7. Титов, В. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В. И. Титов. — М.: Дашков и Ко, 2005.
8. Толпегина, О. А. Анализ прибыли: теория и практика исследования / О. А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 2. — С. 35—44.
9. Хайруллин, А. Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А. Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. — 2006. — № 10. — С. 40.

Современная система управления капиталом на фондовом рынке, или Как победить «Кукла»¹

Нестеров Андрей Андреевич, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Ижевский филиал

Modern management of capital on the stock market (or how to win «Doll»)

Nesterov A.A.

Student Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

Тема посвящена Фондовому рынку и управлению капиталом на нем. Рассматривается система управления на основе временных циклов. Затрагиваются современные проблемы в управлении капиталом.

Ключевые слова: фондовый рынок, цикл, управление капиталом, кадровый состав, профит, трейдинг, акция.

The topic is devoted to the stock market and capital management on it. We consider the control system based on time cycles. Affected contemporary problems in money management.

Keywords: stock market cycle, money management, staffing, profit, trading, share.

Данная тема становится все актуальнее, поскольку число людей на планете Земля увеличивается с каждым годом, десятилетием, столетием. Людей больше — ресурсов меньше. Финансовых ресурсов в системе рыночных отношений еще меньше — на всех не хватит. Большую часть ресурсов контролирует малая часть «элиты». Так называемой «элите» необходимо думать о том, как удерживать сложившуюся систему в равновесии и правильно распределить ресурсы на решение тех или иных глобальных проблем [3]. У многих развитых стран с рыночной экономикой проблемы с дефицитом бюджета, нехваткой средств для инвестирования социально значимых, инфраструктурных проектов, сокращение персонала (а это рост безработицы и увеличение несчастного населения). Проблем много и часто они из-за неправильного распределения средств, неправильной оценки риска и неправильного расчета, будь то компания или целое государство. Средства всегда имеют ограниченный характер и в современных условиях необходимо думать откуда их брать, как увеличить ту сумму, которая уже имеется. Как заменить слово дефицит на профицит. Как отказаться от кредитных средств и выйти на самодостаточный уровень. Как расширить производство, как увеличить штат сотрудников и развиваться за счет своих собственных средств и смотреть в будущее с улыбкой. Мелкая, средняя, крупная ин-

вестиционная компания, трейдинговая компания, банк и любая другая компания, связанная с финансовой сферой, а также любая Республика, любой регион (а точнее та его часть, отвечающая за финансовое состояние дел) имеют возможность прикоснуться к источнику, где денежные средства перетекают из одного кармана в другой, где нет национальных границ. Нью-Йорк, Лондон, Токио, Москва — с развитием интернета не имеет значение место. Главное, что в этих местах есть развитый и полноценный Фондовый рынок. И единственное ограничение, учитывая то, где управляющий активами работает — мелкая компания или крупный банк — ликвидность. Исходя из этого, рассчитываются риски, и какое количество денежных единиц будет инвестировано в тот или иной инструмент. Основа положена. Теперь необходимо перейти к практической части моей статьи. Данная проблема очень интересна и очень объемна. В течение 6 лет были проведены практические исследования по управлению капиталом. На основе полученных данных и была построена практическая модель управления на Фондовом рынке на основе временных циклов. Здесь необходимо кратко выделить несколько основополагающих тезисов.

Во-первых — в данной области главное знать три составляющих — T , P , E^2 . Сочетание этих трех букв преобразовывается в элементарную формулу — $T+P+E=$

¹ «Кукла» - на сленге тех, кто связан с Фондовой биржей — персонаж или группа лиц, которая управляет и направляет в нужном им направлении цены акций. По моему мнению, это не столько люди, сколько саморегулирующаяся «система» финансового контроля за состоянием всей финансовой сферы в мире. Кстати — существование «кукла» не доказано.

² T - от слова «time» - необходимо точно по формуле рассчитать время входа. Определяя точно правильное время входа, вы таким образом снижаете риск практически до нуля. P — «price» - цена. Нет высокой и низкой цены. Есть цена правильного времени входа и неправильного. E — «exit» - выход. Сочетание цены и времени, рассчитанной по формуле. Данное значение определяет уровень входа при достижении конкретной ценовой цели. Можно сказать — это защитный механизм от «Розовых очков», которыми многие страдают. Цена растет только до определенно рассчитанного уровня и именно на этом уровне нужно продавать.

Profit. Зная эти три составляющих по той или иной акции, вы никогда не ошибетесь, и вам будет без разницы сто миллионов инвестировать или только десять, так как риск при правильном расчете будет равен практически нулю. Только одно ограничение — ликвидность, да и то это решается путем выхода на другие, более ликвидные рынки. Теперь рассчитаем возможную выгоду. Возьмем, к примеру, региональный уровень. Исследования показывают, что последние несколько лет региональные бюджеты имеют одну проблему, а именно высокий уровень закредитованности и дефицит. Откуда брать денежные средства для покрытия дефицита? Федеральный центр не может помочь всем и сразу. Разумнее вести прогнозируемую и взвешенную инвестиционную политику. Объемы современного рынка акций таковы, что денежные средства выделяемые, к примеру, Республикой Удмуртией в сферу инвестиций в акции различных компаний, при учете получения разрешения на такие действия со стороны Федерального центра, принесли бы неплохой доход, который можно было бы направить на реализацию инвестиционных проектов в реальном секторе экономики на территории данной республики. И данные действия были бы куда эффективней, чем ежегодное латание дорог и выделение средств, которые используются нерационально (найм финской компании по ремонту дорого обошелся бы куда дешевле, и качество выросло бы в разы). По теме регионального управления капиталом было написано мною две статьи — одна в США, в американском журнале, другая статья в российском журнале «Креативная экономика». Кому интересно — можете ознакомиться с ними. Но главное в том, что при нужном уровне ликвидности любой дефицитный бюджет можно сделать профицитным и не брать денежные средства у Федерального центра, а самому выйти на самообеспеченность и инвестировать заработанные средства в развитие инфраструктуры своего региона. При этом конечно нужно учитывать, что придется контролировать, анализировать и искать «героев» не только на Российском рынке, но и еще, по крайней мере, на двух рынках — американском и на одном из европейских рынках.

При условии циклического инвестирования средств риск снижается, а прибыль рассчитывается заранее. С Необходимо сказать, что после 2008 года и всем известных событий на рынке акций банки, Пенсионные фонды и многие другие осторожничают и неохотно инвестируют в акции. С моей точки зрения это неверно. Как уже говорилось, число людей растёт, число людей пенсионного возраста увеличивается с каждым годом. И здесь все равно придется рано или поздно уходить из спокойных облигаций, которые дают доход, но очень малый по сравнению с рынком акций [7]. Все упирается лишь в профессионализм. Отсюда вытекает следующая проблема,

которая успешно решается при применении системы временного цикла.

Второй тезис — кадровый состав финансовой сферы. Современные условия развития техники и бизнеса таковы, что необходимость в «армии» людей, которые как бы выполняют свою работу, а на самом деле просто не знают, куда девать свое драгоценное время, прошло. Рациональное использование кадров и своего времени — это условие, которое отличает успешное финансовое предприятие от неуспешного. С какой целью, к примеру, штат из пятидесяти человек работает в отделе облигаций? Уберите весь ореол таинственности, и выйдет, что покупать и продавать облигации и анализировать эмитента могут от силы три человека — аналитик, трейдер и компьютерный техник. Это рациональный подход. Это дает существенный приток капитала и сокращение издержек. Далее — непрофессионализм — необходимо провести анализ своих работников. Нельзя в современных условиях покупать акции на основе «нравится — не нравится», а потом списывать убытки и просить дополнительные средства у государства или основного инвестора. При системе циклов штат расширять не нужно, а профессиональные управляющие будут получать прибыль, и обгонять рынок каждый год.

Третий тезис — практические примеры работы данного подхода. Возьмем самые свежие примеры роста акций на основе временных циклов. В мае 2014 года система циклов показала сигнал на покупку одной из акций на Российском рынке. Данные сигналы поступили на основе формулы, которая была описана выше. Сигналы были получены по такой акции как Алроса. Сигнал пришел на покупку по цене 39 рублей с копейками. В течении самого короткого времени акция поднялась до 45 рублей за акцию. Учитывая неплохую ликвидность и рост более чем на 10% можно видеть, что любой обладающий определенными знаниями в области временных циклов и умеющий их вычислять получил бы неплохую прибыль. И «герой»¹ июня — акции Автоваз ап. Еще один момент и данные акции хорошо его показывают — акциям на основе временных циклов без разницы новостной фон. К примеру, в июне поступали плохие новости по Автовазу — сокращение персонала, уменьшении продаж автомобилей, но акции привилегированные взлетели на 25%. Неплохо. И объяснение одно — временной цикл, рассчитанный по формуле.

На основе вышесказанного можно выделить следующее: в ближайшем будущем при нехватке средств, а их всегда не хватает, придется многим уходить из облигаций и выходить на рынок акций. И система временных циклов — это не просто теория из учебника, которых и так много и которые так любят писать пачками теоретики, боящиеся на практике ответить за свои слова. Нет, си-

¹ Герой — я так называю фишку, на которую в этом месяце приходится рост ее цены. Герой в том смысле, что весь рынок может падать или стоять на месте, а данная фишка показывает лучший результат, так как подошло ее время и ее рост остановить невозможно. Понск «героев» — это очень сложный, но в то же время интересный процесс.

стема циклов — это жизнеспособный, адаптирующийся к любым условиям, можно сказать искусственный интеллект нового поколения, и доказывает, что рынок это са-

моорганизованная, «живая» система, красоты которой можно увидеть, при условии, знания формулы расчета временных циклов.

Литература:

1. Белоусов, Р. А. Экономическая история России: XX век. Кн.1. М., 1999.
2. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 1997.
3. Бродель, Ф. Время Мира. Прогресс. М. 1992.
4. Гэлбрейт, Дж. К. Великий крах 1929 года. Минск: «Попурри», 2009. — 256 с.
5. Джекобс, Н. Современный капитализм и Восточная Азия. 1958.
6. Коэн, У. Деньги и власть. Как Goldman Sachs захватил власть в финансовом мире. М.: Альпина Паблишер, 2013—680 с.
7. Международный финансовый кризис: новый этап глобального экономического развития? М.: Институт мировой экономики и международных отношений, 1989.
8. Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996.
9. Ashton, T. S. An economic History of England. The 18th Century. 1955.
10. Diamond, S. The Reputation of the American Businessman. 1955.
11. Hilferding, R. Das Finanzkapital. 1910.

Информационная безопасность денежных переводов

Репин Андрей Викторович, аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Информационная безопасность является одним из наиболее важных факторов развития как отдельно взятых предприятий, экономики отдельно взятых муниципальных образований, регионов и страны в целом, так и общества в целом, независимо от территориальной привязки. Ведь неслучайна фраза «Кто владеет информацией, тот владеет миром» не утрачивает своей значимости и актуальности. Кто располагает информацией, тот существенными преимуществами. На наш взгляд информационная безопасность, которой посвящена данная статья, так же важна, как безопасность информации в любой другой сфере.

Ключевые слова: информационная безопасность, кредитные организации, денежные переводы, операторы денежных переводов, инциденты информационной безопасности по типам последствий, инциденты информационной безопасности по типам объектов информационной инфраструктуры.

Несмотря на довольно большое количество работ, посвященных информационной безопасности в целом, вопрос обеспечения безопасности денежных переводов и систем их обеспечивающих, был, есть и остается одним из наиболее важных. Этот вопрос интересует каждого из нас, прежде всего, как потенциальных потребителей услуг данного рода: мы хотим, чтобы наши денежные средства гарантированно и своевременно дошли до своего получателя. Это также важно и для так называемых операторов, осуществляющих денежные переводы, коими выступают кредитные организации.

В соответствии с Федеральным законом от 02.12.1990 N 395—1 «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», основными элементами банковской системы являются собственно Банк России и кредитные организации [3]. К кредитным организациям относят банки и небанковские

кредитные организации. Возвращаясь к вопросу о денежных переводах, отметим, что переводами в основном занимаются банки, возможно и с привлечением подрядных организаций [2]. Примером тому можно назвать перевод Сберегательного банка ранее известный как перевод Блиц, теперь же называемый Колибри. Данный перевод вслед за изменением названия поменял тарифы и время доставки денежных средств. Для простоты изложения будем называть банковские и упоминаемые выше подрядные организации для осуществления денежных переводов — операторами. В соответствии с федеральными законами, называемыми ранее, операторы денежных переводов на регулярной основе предоставляют в ЦБ РФ отчетность [2].

Для изучения вопроса информационной безопасности обратимся к Аналитическому обзору инцидентов, связанных с нарушением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных

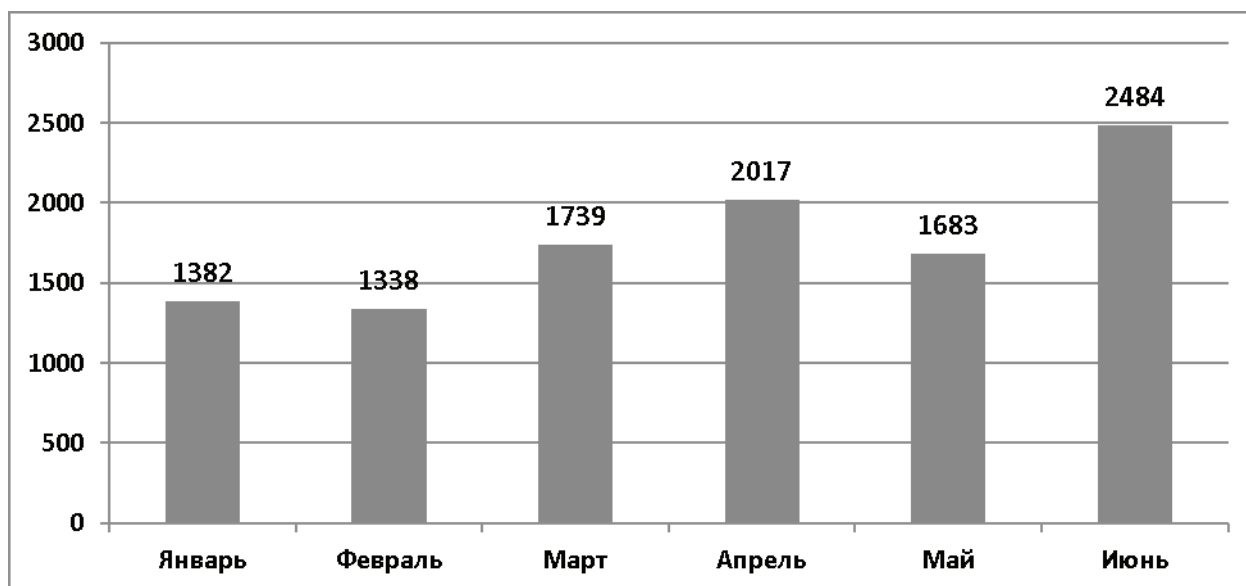


Рис. 1. Количество инцидентов за первое полугодие 2013 года [1, с. 3]

средств, размещенному на сайте Банка России. Обзор подготовлен на основании отчетности по форме 0403203 «Сведения о выявлении инцидентов, связанных с нарушением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств», предоставленной операторами по переводу денежных средств, операторами услуг платежной инфраструктуры в соответствии с Указанием Банка России от 09.06.2012 № 2831-У «Об отчетности по обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств операторов платежных систем, операторов платежной инфраструктуры, операторов по переводу денежных средств» в первом полугодии 2013 года.

Прежде отметим сразу, что количество выявленных инцидентов за анализируемый период — первое полугодие 2013 года — сохраняется на довольно высоком

уровне. Динамика их общего количества представлена на рисунке ниже.

Сопоставление с данными за второе полугодие 2012 года позволяет сделать вывод о сохранении тенденции увеличения количества инцидентов в период с июля 2012 по июнь 2013 года.

Не менее важным в вопросе обеспечения информационной безопасности денежных переводов является практика выявления инцидентов. Динамика доли операторов, не выявивших нарушений информационной безопасности, приведена на графике.

График позволяет сделать определенные выводы: наблюдается определенная взаимосвязь между долей операторов, выявивших инциденты, и количеством инцидентов — например, в том же июне видно, что количество нарушений увеличилось, однако это в некоторой степени

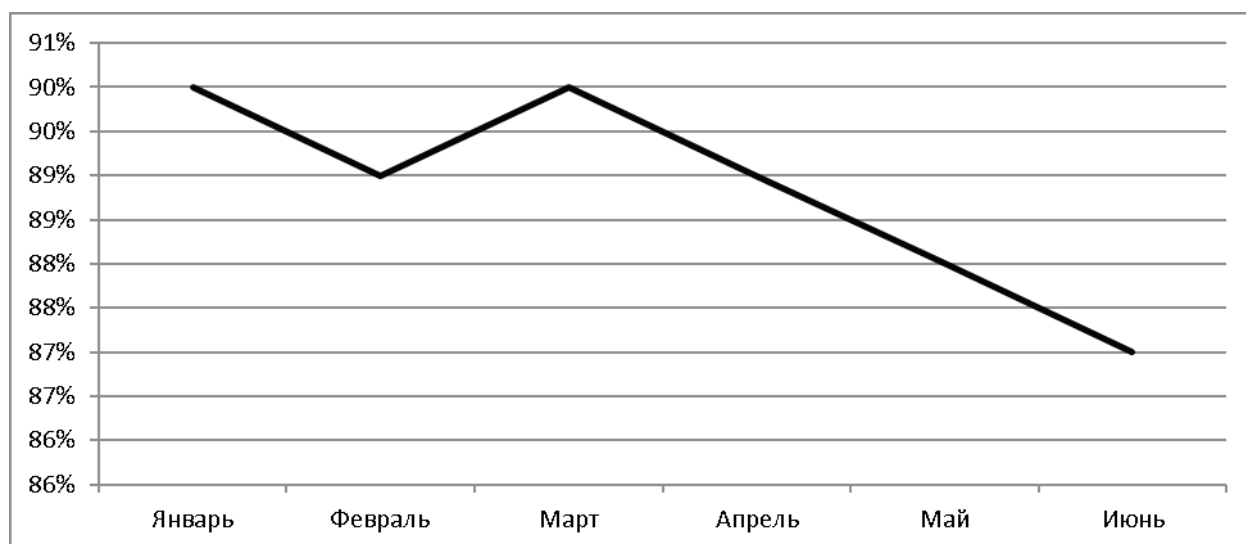


Рис. 2. Доля операторов, не выявивших инциденты, в общем количестве операторов [1, с.4]

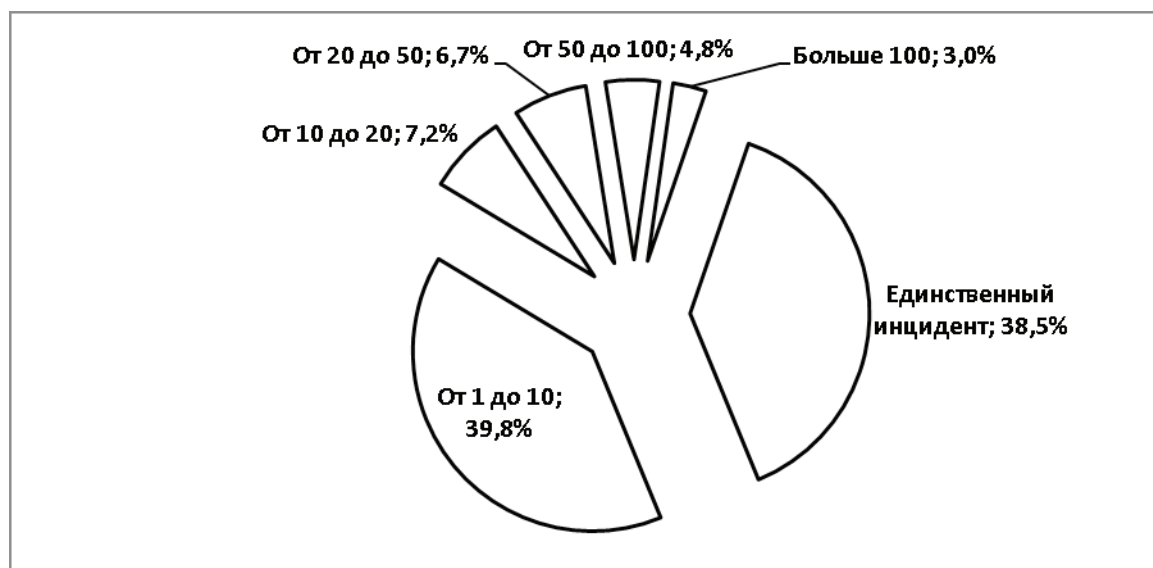


Рис. 3. Распределение количества операторов, сообщивших о выявлении инцидентов, по количеству инцидентов [1, с. 4, 5]

не соответствует динамике их обнаружения: то ли о нарушениях умолчали, то ли они просто не были обнаружены операторами — человеческий фактор исключить нельзя.

Распределение количества операторов, сообщивших о выявлении инцидентов, по количеству инцидентов, приходящемуся на одного оператора, в среднем за анализируемый период может быть представлено следующим образом.

На представленной диаграмме применяется следующая система системы градаций по количеству инцидентов:

- Единственный инцидент;
- Больше одного, но меньше 10;
- Больше 10, но меньше 20;

Больше 20, но меньше 50;

— Больше 50, но меньше 100;

— Больше 100 инцидентов.

Исходя из представленного рисунка, видно, что порядка 80% отчитывающихся операторов, выявивших инциденты, выявляют менее 10 инцидентов в месяц, при этом 38,5% операторов сообщают только об одном инциденте — по месяцам это цифра колеблется от 29% до 42%. Радует статистика по доле операторов, выявивших более 100 инцидентов — не превышает 5%. Однако стремиться все же есть к чему [1, с.4].

Интересна статистика распределения инцидентов по территории России. Наглядно она может быть представлена следующим образом.

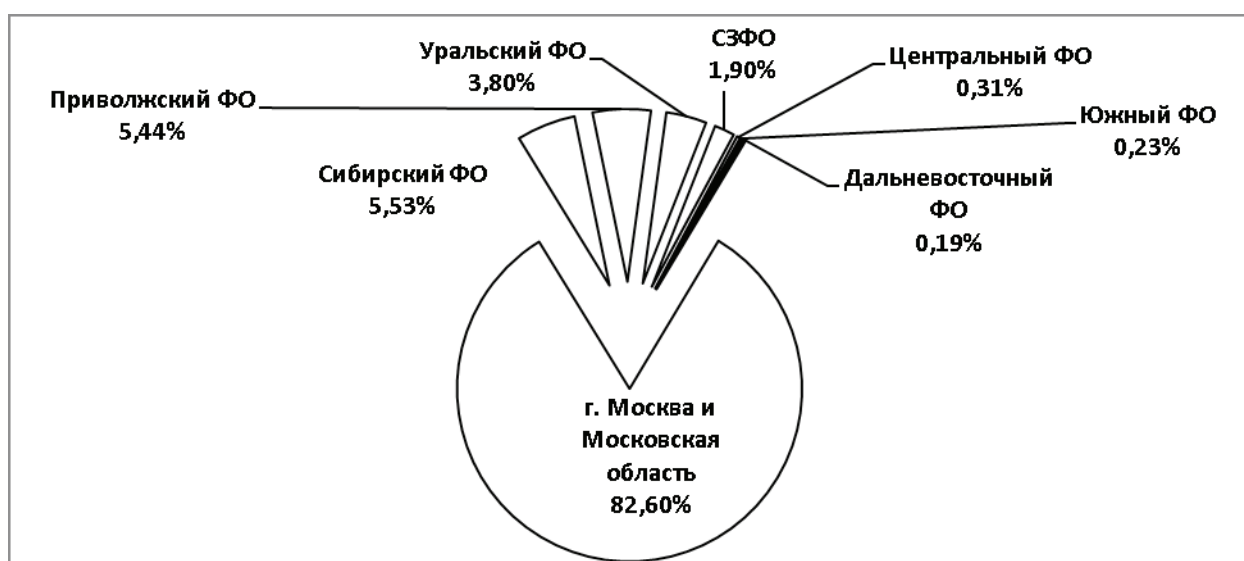


Рис. 4. Распределение количества по федеральным округам за первое полугодие 2013 г. [1, с. 5, 6]

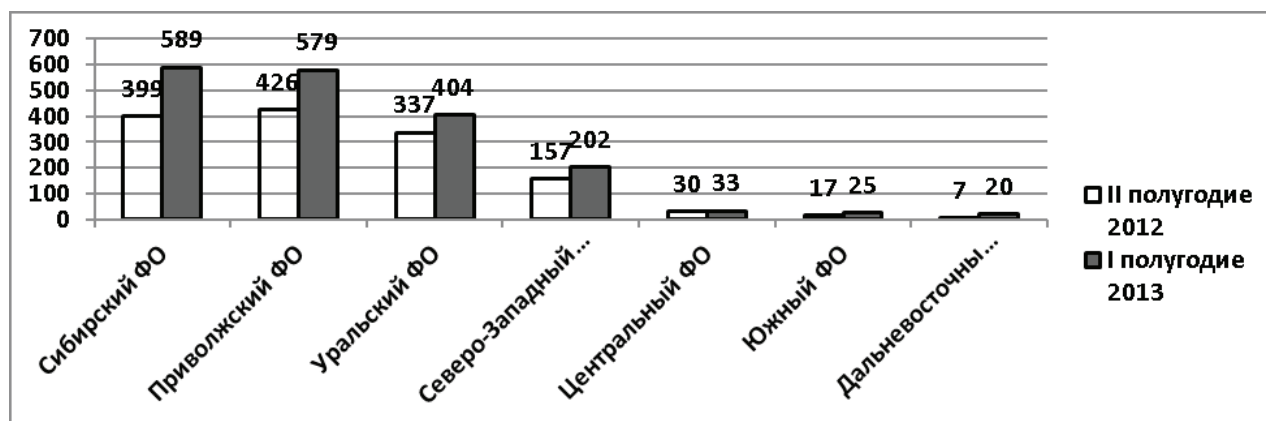


Рис. 5. Выявление инцидентов за второе полугодие 2012 г. и первое полугодие 2013 г. [1, с.5]

Отметим сразу, что на представленной диаграмме не представлен Северо-Кавказский федеральный округ. За анализируемый период, а также за предшествующее ему второе полугодие 2012 года в данном федеральном округе подобных инцидентов выявлено не было. Наибольшее количество инцидентов пришлось на город Москву и Московскую область: по данным статистики Банка России таких случаев было выявлено 8791. Второе место занимает Сибирский федеральный округ и 589 случаев, третье — Приволжский федеральный округ и 579 случаев соответственно, далее Уральский федеральный округ с 404 инцидентами, у Северо-Западного Федерального округа (СЗФО) 202, Центральный федеральный округ (рассматривается без Москвы и Московской области) набрал 33 случая, Южный и Дальневосточный федеральный округа показали 25 и 20 инцидентов соответственно.

В сравнении со вторым полугодием 2012 динамика выявления инцидентов информационной безопасности выглядит следующим образом (рис. 5).

На данной гистограмме представлены данные об изменении количества выявленных инцидентов по Феде-

ральным округам, за исключением Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) и города Москвы и Московской области. В СКФО инцидентов ни в анализируемом периоде, ни во втором полугодии 2012 года выявлено не было. В городе Москве и Московской области во втором полугодии было выявлено 6497 инцидентов против 8791 — в первом полугодии 2013 года.

Сравнение представленных данных с аналогичными сведениями за вторую половину 2012 года говорит о повышении количества выявленных инцидентов. Данная тенденция обусловлена, в том числе, и повышением качества составления отчетности отчитывающимися операторами, что является несомненным плюсом.

В соответствии с федеральным законодательством, операторы денежных переводов предоставляют также отчетность по динамике распределения инцидентов информационной безопасности по видам их последствий и по объектам информационной инфраструктуры, на которых они были выявлены.

Данные по распределению инцидентов по типам их последствий за анализируемый период времени приведен на диаграмме ниже (рис. 6).

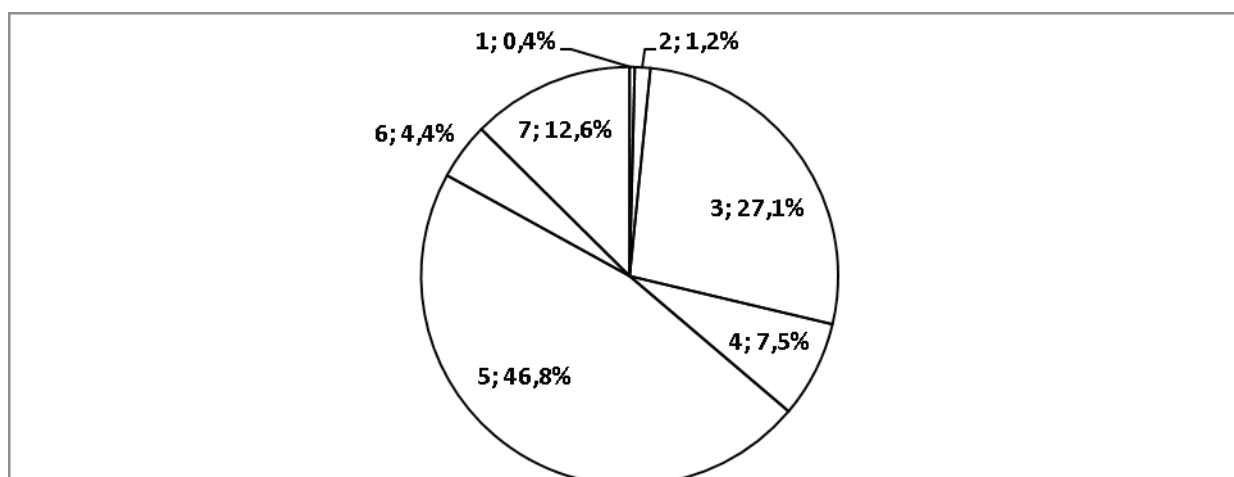


Рис. 6. Распределение количества инцидентов по типам их последствий [1, с.8]

На диаграмме представлены следующие типы последствий инцидентов:

1) Воздействие вредоносного кода, приводящее к нарушению штатного функционирования средства вычислительной техники, результатом которого является нарушение предоставления услуг по переводу денежных средств или несвоевременности осуществления переводов денежных средств.

2) Реализация воздействий с целью создания условий невозможности предоставления услуг по переводу денежных средств или несвоевременности осуществления переводов денежных средств.

3) Нарушение конфиденциальности информации, необходимой для удостоверения клиентами операторов по переводу денежных средств права распоряжения денежными средствами.

4) Компрометация ключевой информации средств криптографической защиты информации, используемых при осуществлении переводов денежных средств.

5) Осуществление переводов денежных средств лицами, не обладающими правом распоряжения этими денежными средствами.

6) Воздействие вредоносного кода, приводящее к осуществлению переводов денежных средств с использованием искаженной информации, содержащейся в распоряжениях клиентов.

7) Невозможность предоставления услуг по переводу денежных средств в платежной системе в течение трех часов и более.

За анализируемый период доли инцидентов по типам объектов информационной инфраструктуры распределились следующим образом (рис. 7).

На данной диаграмме представлены следующие объекты информационной инфраструктуры, на которые воздействовали инциденты:

1) Автоматизированные системы, используемые для осуществления переводов денежных средств.

2) Программное обеспечение, используемое для осуществления переводов денежных средств.

3) Средства вычислительной техники, используемые для осуществления переводов денежных средств.

4) Телекоммуникационное оборудование, используемое для осуществления переводов денежных средств.

5) Технические средства по защите информации, используемые для осуществления переводов денежных средств.

В описании объектов информационной инфраструктуры отчитывающиеся операторы в основном указывают системы дистанционного банковского обслуживания (в том числе на автоматизированном рабочем месте клиента), банкоматы и платежные терминалы, платежные карты.

В завершение обзора, представленного в данной статье, вновь обратим внимание, что вопрос информационной, а вероятно даже информационно-экономической безопасности, остается и по настоящее время актуальным. Это достаточно наглядно подтверждают сведения, представленные в данной работе, а также ряд других статистических данных, предоставляемых операторами денежных переводов в Банк России. Обзор позволяет сделать несколько выводов. Прежде всего, динамика инцидентов пусть и незначительно, но растет — это можно назвать в качестве одного из самых существенных минусов информационной безопасности. Однако, в утешение можно назвать следующее. Во-первых, практика выявления инцидентов постоянно совершенствуется. Об этом говорит увеличение количества выявленных инцидентов. Во-вторых, статистика по объектам информационной инфраструктуры, на которых были выявлены инциденты, позволяет операторам денежных переводов сократить время на поиск, так скажем, прорех в информационной безопасности; а статистика по количеству инцидентов по типам последствий говорит о необходимости постоянного совершенствования технического и программного обеспечения.



Рис. 7. Распределение инцидентов по типам объектов информационной инфраструктуры [1, с. 9]

Литература:

1. Аналитический обзор инцидентов, связанных с нарушением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств (первое полугодие 2013)
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 N 395—1 «О банках и банковской деятельности»
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

Экономическая безопасность в банковской сфере: отзыв лицензии

Репин Андрей Викторович, аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Для любого предприятия вопрос экономической безопасности так же важен как информационная безопасность. В ряде случаев эти 2 термина путают. Для кредитных организаций, как элементов банковской системы, оба эти вопроса имеют немаловажное значение. Учитывая тенденции прошлого года и нескольких месяцев текущего, отметим, что на первый план выходит проблема отзыва лицензий у кредитных организаций, от которой никто не застрахован. Именно этой проблеме посвящена данная работа; приведена статистика по данной процедуре.

Ключевые слова: экономическая безопасность, кредитные организации, банковская система, ликвидация на добровольной основе, принудительная ликвидация, отзыв лицензии.

В современных условиях функционирования предприятий наряду с информационной безопасностью возникает понятие экономической безопасности. Первоначально последнее понятие рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секретов организаций. Такому трактованию экономической безопасности посвящены публикации начала 90-х годов прошлого столетия. Обеспечение экономической безопасности рассматривалось, прежде всего, как защита информации. Проблему экономической безопасности предприятия в указанном контексте предлагалось решать исходя из предпосылки, что степень надежности все системы сохранности информации определяется уровнем безопасности ее самого слабого звена, которым считается персонал организации.

Обеспечение экономической безопасности предприятия строилось в форме двухуровневой системы защиты информации. Первый уровень предполагал сохранность секретов силами службы безопасности организации, а второй — предусматривал формирование психологической атмосферы «бдительности и ответственности» персонала организации с помощью, так называемых координаторов, назначаемых из лиц среднего руководящего звена и пользующихся среди сотрудников авторитетом. Признавая, что сохранность информации является одним из важных аспектов экономической безопасности предприятия, необходимо отметить, что сведение проблемы экономической безопасности предприятия только к защите коммерческой тайны представляет собой слишком упрощенный вариант решения такой проблемы [1].

Несколько позже возобладал другой подход к трактовке понятия экономической безопасности предприятия.

Резкий спад производства в целом по стране, а главное — изменение экономических функций государства, которое уже не являлось основным инвестором и потребителем продукции, заставили посмотреть гораздо шире на проблему экономической безопасности предприятий. Согласно этому взгляду экономическая безопасность обусловлена влиянием внешней среды, которая в рыночной экономике все время меняется и никогда не остается стабильной, постоянной или неизменной. Именно с позиции влияния внешней среды, защиты предприятий от ее отрицательного влияния и рассматривается содержание категории экономической безопасности предприятия.

Анализ рассмотренных подходов к проблеме экономической безопасности предприятия позволяет сделать следующие выводы. Экономическая безопасность организации складывается из нескольких составляющих, которые в каждом конкретном случае могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера существующих угроз. Основным фактором, определяющим состояние экономической безопасности, является обладание устойчивыми конкурентными преимуществами [1].

Опираясь на изложенное выше, отметим, что и кредитные организации — элементы банковской системы — функционируют в соответствии с внешними и внутренними условиями, которые определяются взаимодействием элементов между собой и ситуацией внутри самой кредитной организации. И что важно, что, несмотря на постепенный переход к рыночной экономике, банковская сфера — одна из наиболее подверженных государственному влиянию и контролю отраслей.

Прежде отметим, что современная банковская система РФ создана в результате реформирования госу-

дарственной кредитной системы, сложившейся в период централизованной плановой экономики. На сегодняшний день основными элементами финансово-кредитной системы России являются: Центральный Банк Российской Федерации (Банк России), кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков.

Основу для регулирования банковской системы создает законодательная база, которую формируют следующие законы:

— Федеральный закон от 10 июля 2002 N 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»;

— Федеральный закон от 2 декабря 1990 N 395—1 «О банках и банковской деятельности»;

— Федеральный закон от 23 декабря 2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»;

— Федеральный закон от 26 октября 2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;

— Федеральный закон от 25 февраля 1999 N 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

Все представленные федеральные законы приняты и действуют в полном соответствии с Конституцией РФ. Данные законодательные акты так или иначе рассматривают вопрос отзыва лицензии у элементов российской банковской системы. Прежде всего, ФЗ «О центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» охватывает рассматриваемый вопрос с точки зрения процесса, в котором Банк России выступает основным регулятором, а сама процедура отзыва лицензии является лишь одной из его функций. ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» обеспечивает гарантии в случае ликвидации кредитной организации — данная ситуация может возникнуть вслед за отзывом (приостановлением) лицензии. Федеральные законы «О несостоятельности (банкротстве)» и «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» детально описывают процедуру отзыва и возможной ликвидации кредитных организаций, причем, если первый из законов описывает общие процедуры, применяемые для любого юридического лица, коим является и кредитная организация, то второй — включает специфические особенности. ФЗ «О банках и банковской деятельности», на наш взгляд, основной документ в функционировании элементов банковской системы, детально описывает всю процедуру отзыва и последующей возможной ликвидации, а также основания для этого.

На законодательном уровне, а именно в соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности», вводится такое понятие как «ликвидация кредитной организации». Ликвидация кредитной организации возможна и на добровольной основе — этому посвящена статья 23 названного выше федерального закона. В рамках данной статьи предусматривается прекращение деятельности кредитной организации по собственной инициативе:

либо с целью закрытия организации как юридического лица, либо с целью реорганизации или присоединения к уже существующим элементам финансово-кредитной системы. Нас же интересует так называемая принудительная ликвидация, которой посвящается статья 23.1 федерального закона «Ликвидация кредитной организации по инициативе Банка России (принудительная ликвидация)» [3].

За прошлый год и последние несколько месяцев текущего года участились случаи отзыва лицензий у кредитных организаций с последующей их ликвидацией. Как уже говорилось ранее, Банк России, выступая финансовым регулятором и действуя в соответствии с ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», осуществляет на постоянной основе контроль за деятельностью кредитных организаций и при наступлении оснований, предусмотренных данным федеральным законом, а также ФЗ «О банках и банковской деятельности», применяет санкции по отзыву (приостановлению) лицензий. В ряде случаев, предусмотренных федеральными законами Банк России обязан применять такие меры для поддержания финансового «здоровья» нашей финансово-кредитной системы. По ряду действий Центральный банк на регулярной основе отчитывается. В разделе Статистика на сайте Банка России можно найти статистические данные, в частности, и по отзыву лицензий. Для анализа будем исходить из периода с 1 января 2004 по 1 марта текущего года.

Количество кредитных организаций на 1 марта текущего года 910, по состоянию на 1 января 2004 года — 1329. Таким образом, было ликвидировано 419 организаций. Динамика изменения количества кредитных организаций приведена на рисунке 1 [2].

Динамика изменения количества за рассматриваемый период более наглядно в процентах от общего количества представлено на следующей гистограмме (рисунок 2).

Как видим из рисунка, наиболее резкий спад количества кредитных организаций произошел за 2006 год — немногим более 15% или 64 кредитные организации. Немногим меньше за последующий 2007 год — 53 организации. В дальнейшем динамика несколько меньше, однако, это не может служить утешением. В прошлом году количество кредитных организаций уменьшилось с 956 в начале года до 923 на начало текущего года или на 7,88% от общего количества. Все же есть о чем беспокоиться, ведь никто из кредитных организаций не застрахован от подобного рода событий, которые произошли с рядом довольно крупных банков, таких как Инвестбанк, Смоленский банк, АБ БПФ. Одна история с Мастер-банком чего стоит, после отзыва лицензии у которого глава Банка России Набиуллина Э. С. Довольно прозрачно намекнула, что Мастер-банк — «не один такой». У специалистов вызывает спор только то, сколько же еще банков уйдут с рынка, но сходятся в одном, что такие процедуры будут применяться еще и не раз. Для представления масштабов процесса обратимся к статистическим данным из Книги

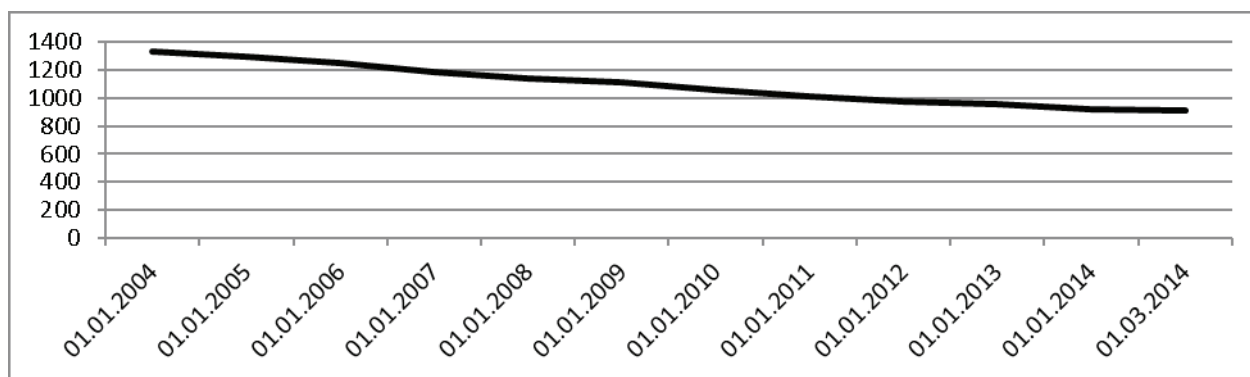


Рис. 1. Изменение количества кредитных организаций за 01.01.2004–01.03.2014

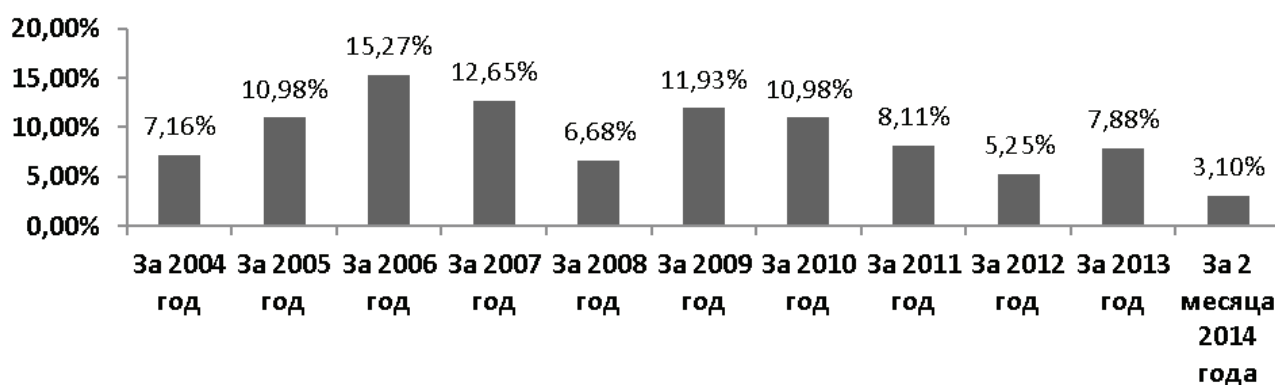


Рис. 2. Изменение количества организаций за рассматриваемый период

государственной регистрации (КГР) кредитных организаций. Данная книга учитывает все сведения, скажем так, жизненного цикла кредитной организации: от момента создания вплоть до закрытия. Сведения в КГР фиксируются накопительным способом, и выборка даже за непродолжительное время позволяет сделать определенные выводы. В нашем случае был произведен отбор данных

за 2013 и первые 3 месяца текущего года. Наглядно это можно представить следующим образом (рис. 3).

На данном рисунке представлены следующие основания ликвидации кредитной организации: в связи с нарушением законодательства в части оплаты уставного капитала; реорганизация путем присоединения к другим банкам без образования филиала; присоединение с преоб-



Рис. 3. Основания для ликвидации кредитных организаций (данные из КГР)

разованием в филиалы других банков и в связи с отзывом (аннулированием) лицензии на осуществление банковских операций. Даже этого схематичного представления достаточно, чтобы отметить, что именно отзыв лицензии является основной причиной ликвидации кредитных организаций, в том числе и банков. В среднем порядка 78% кредитных организаций было закрыто по этой причине [2].

Литература:

1. Козаченко, А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
2. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций — <http://cbr.ru/statistics>
3. Федеральный закон от 2 декабря 1990 N 395—1 «О банках и банковской деятельности»

Кредитный вектор развития российской экономики

Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Шевченко Елена Игоревна, магистрант

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Кредитная природа современных денег, проявляется в том, что они связаны с различными формами кредитных отношений, на основе которых осуществляется денежная эмиссия. По мнению большинства экономистов, современные деньги возникают в результате совершения кредитных операций центральным национальным банком и коммерческими банками. [1]

Выпуск денег в оборот представляет собой устойчивый процесс передачи банками юридическим и физическим лицам определенных сумм денег в наличной и безналичной формах в результате кредитных операций. Таким образом, связь между деньгами и кредитом проявляется на макроэкономическом уровне и состоит в том, что рост денежной массы в обращении увеличивается при осуществлении кредитной экспансии и уменьшается при ограничении кредитования экономики. [2]

Кредитные деньги — эта форма денег, порожденная на определенном историческом этапе развитием кредитных отношений. Но, на наш взгляд, назвать современные деньги кредитными можно по другим причинам. Став неразменными на драгоценные металлы, деньги стали нести в себе содержание авансированной, доверительной (или кредитной) стоимости, поэтому они и являются кредитными, а не только в связи с тем, что они возникают преимущественно на базе кредита. Во всяком случае, этот вывод важен применительно к российской эмиссионной практике.

По мнению журнала «Вести. Экономика», кредит должен являться основным механизмом, обеспечивающим предложение денег, так как этот канал эмиссии в большей степени отвечает потребностям экономики, способствует ее росту. К сожалению, в современной России денежное предложение в значительной мере определяется валют-

Подводя итог рассмотренному, какой мы можем из этого всего сделать вывод? Прежде всего, то, что несмотря на разнообразие экономических угроз у кредитных организаций, основной все же является проблема отзыва лицензий. Как мы видим из данных статистики, именно по этой причине было ликвидировано большинство кредитных организаций.

ными резервами. Этому способствует «управляемое плавание» валютного курса рубля, позволяющее ЦБ РФ не допускать значительного укрепления национальной валюты, что могло бы снизить эффективность российского экспорта.

Несмотря на некоторый положительный эффект этих мер, валютный канал не должен быть основным каналом эмиссии денег, так как он способствует, главным образом, поддержанию устойчивости курса доллара США и лишает самостоятельности государственную денежно-кредитную и экономическую политику России в целом.

«В общем и целом России нужна новая кредитно-денежная политика. Та, которая обеспечит общее экономическое развитие страны». [3]

Проанализируем состояние розничного кредитного рынка, который наиболее полно отражает векторы развития российской экономики в целом. Эксперты подтверждают рост потребительского кредитования и развитие розничного банковского рынка на фоне докризисной стабильности и роста. Вместе с тем, резкое наращивание кредитных портфелей и снижение качества оценки рисков привело к увеличению просрочки и использованию высоких ставок для покрытия рисков.

Напомним, что эффективные ставки порой достигают 50% годовых и выше. Когда экономика переходит из стадии роста в стадию рецессии, кредитные риски начинают реализовываться. К этому времени плохие долги составляют уже значительную долю в активах банков и многие кредитные институты оказываются на грани дефолта. [4]

По подсчетам аналитиков S&P, темпы роста розничного кредитования замедлятся:

— за 2014 г. совокупный кредитный портфель банков увеличится на 15—18%;

— в 2014 г. рост розничного кредитования составит 20—25% (по итогам 2013 г. портфель розничных банковских кредитов увеличился на 30%, в 2012 г. — на 43%);

— ожидаемый рост корпоративного кредитования в 2014 г. составит 12% (в 2012—2013 гг. портфель кредитов корпоративным клиентам в банках увеличивался на 13% ежегодно).

Опасность роста объема просроченных кредитов сохраняется — в конце 2013 г. проблемные займы составляли 6,5% от объема совокупного розничного кредитного портфеля, к середине 2014 г. прогнозируется доля просроченной задолженности на уровне 10%.

Соответственно, зеркалом данной ситуации служит формирование банковских резервов. Так, в 2012 г. объем необходимых для работы банков резервов составлял 8% от суммы полученной прибыли. В настоящее же время потребность в резервах составляет около 30—35% от всей суммы прибыли. Кроме того, наблюдается тенденция роста перевода средств частных вкладчиков и депозитов предприятий в крупные банки. [5]

В 2013—2014 гг., в условиях беспрецедентной девальвации российского рубля относительно доллара и евро, приоритетом для многих банков становится ипотечное кредитование, которое обеспечивает стабильную прибыль при относительно небольших рисках. В марте 2014 г. доля ипотеки в портфеле розничного кредитования достигла самого высокого показателя с декабря 2010 г. — 13,3%. [5]

В 2014 г. наблюдается охлаждение рынка розничного кредитования. Журнал «Эксперт» привел следующие цифры: в I квартале 2013 г. динамика объема новых потребительских кредитов составила 52,1% по сравнению с тем же периодом 2012 г. В I квартале 2014 года она существенно сократилась, до 9,6%. Выдача новых кредитных карт также замедлилась. Динамика объема новых кредитов с использованием карт в I квартале 2013 г. составила 22%, а в I квартале 2014 г. снижение составило 3,1%. Резкое замедление динамики наблюдается и в автокредитовании: с 51,3% в I квартале 2013 г. до минус 1% в I квартале 2014 года. [6]

Банки стали выдавать кредиты более осторожно. Однако такое поведение банков объясняется ухудшением ситуации с ликвидностью. По данным агентства Fitch в апреле 2014 г. банки выдали клиентам 717 млрд. руб., хотя привлекли от них лишь 51 млрд. руб. на депозиты и счета. Чтобы покрыть основную часть разрыва, банки привлекли заимствования от государства на 607 млрд. руб., что следует из российской отчетности. В результате доля государственного фондирования достигла рекордного уровня в 6,4 трлн. руб., или 12,6% от обязательств банков. Долг перед Центральным банком превысил 5 трлн. руб. [7]

Основная причина сложившегося дисбаланса — высокий спрос на кредиты со стороны компаний, которым необходимо рефинансировать внешние долги. На государ-

ственные банки приходится 90% выданных кредитов и 80% привлеченных депозитов, указывают аналитики Fitch.

Таким образом, эксперты предлагают российскому банковскому сектору изменить свою стратегию с учетом следующих моментов:

— необходимо снижение операционных расходов и прочих видов затрат. Например, Банк ВТБ24 с этой целью увеличил минимальный размер потребительского кредита с тем, чтобы доля затрат на его оформление стала ниже. Речь может идти также о закрытии нерентабельных офисов, сокращении сотрудников и прочих мерах;

— возможным решением может быть создание универсального банковского бизнеса, который позволит компенсировать потери в одном из направлений за счет прибыли в других. Для этих целей возможна консолидация кредитных организаций либо покупка одних банков другими;

— банкиры должны развивать выдачу кредитов с обеспечением и активнее предлагать кредитные продукты проверенным клиентам.

Всего, по данным аналитиков Центрального банка России, на начало 2014 г. долг частных заемщиков перед банками достиг 9,96 трлн. руб., что составляет около 25% от общей величины кредитного портфеля. При этом платежи частных заемщиков составляют 5,1% в общем объеме выплачиваемых процентов. Процентные доходы по займам корпоративных клиентов составляют 7,7%. [8]

По результатам исследования компании «Секвойя кредит консолидейшн», клиенты российских банков стали за последние четыре года втрое менее добросовестными — теперь они с момента получения кредита намного чаще допускают по нему просрочки (расчеты приведены без учета ипотеки).

В исследовании говорится, что с каждым годом с начала 2010 г. срок, прошедший со дня оформления займа до первой просроченной задолженности по нему, сокращается. В 2010 г. он составлял в среднем 12,2 месяца, к 2011 г. он сократился до 11 месяцев, в 2012 г. уменьшился до 8 месяцев, в 2013 г. — уже до 7 месяцев, а в 2014 г. по состоянию на май это 4,5 месяцев. Таким образом, за четыре года срок с момента получения кредита до первой просрочки по нему сократился почти в три раза.

В то же время средняя задолженность граждан, напротив, выросла в 2014 г. по сравнению с 2010 г. и составила 74,4 тыс. руб. (в 2010 г. показатель был равен 43,9 тыс. руб.).

В некоторых сегментах рынка ситуацию можно назвать критической. Самую высокую просрочку показывают потребительские кредиты — 15,2%, на втором месте — POS-кредиты (14,9%), на третьем — залоговые (14,4%). Объем просроченной задолженности по автокредитам по итогам первого квартала 2014 г. составил 47,6 млрд. руб., что на 30% превышает аналогичный показатель 2013 г.

Всего же на начало мая 2014 г. банки выдали физическим лицам кредитов (без учета ипотеки) на 10,3 трлн. руб. — рост с начала 2014 г. составил не более 3,5%.

За аналогичный период 2013 г. рост составил 8,4%, в 2012 г. — 10%, в 2011 г. — 5,5%. Таким образом, прирост объема кредитования находится на минимуме впервые за четыре года. [8]

В отличие от замедлившего темп объема кредитования просроченная задолженность продолжает увеличиваться с каждым месяцем. На начало мая 2014 г. она достигла 514,8 млрд. руб., рост с начала 2014 г. составил рекордные 17% (в 2013 году за первые четыре месяца данный показатель вырос на 14%, в 2012 г. — 4,3%, в 2011 г. — 1,9%). Банк России зафиксировал рекордный невозврат россиянами кредитов за последние 3,5 года — уровень просрочки за март 2014 г. достиг 13,3%. [8]

Рост просрочки связан с ухудшением финансового положения населения и ростом безработицы. По мнению экспертов, населению стало сложнее соблюдать платежную дисциплину на фоне роста закредитованности населения: средний показатель по стране составляет 1,3—1,4 кредита на должника, максимальный — 17 просроченных кредитов разным банкам. Среди проблемных регионов, в которых процент задолженности выше, чем у остальных, числятся Москва, Санкт-Петербург, Кемеровская, Московская, Новосибирская, Ростовская и Свердловская область, а также Татарстан и Краснодарский край.

Аналитики ожидают, что по итогам I полугодия 2014 г. объем долга населения перед банками превысит 540 млрд. руб. Средний банковский заемщик в России нередко тратит до 35—40% своего ежемесячного дохода на оплату взноса по потребительскому кредиту, что значительно повышает вероятность его выхода на просрочку.

Если в 2010 г. граждане, у которых возникали просрочки, имели 1—2 кредита на семью, то в 2014 г. эта цифра составляет 5 и более кредитов. Более 40% россиян, заплатив по кредиту, оказываются за чертой бедности. На руках у них остается сумма ниже прожиточного минимума (7 тыс. 326 руб. по итогам IV квартала 2013 г.). [8]

Таким образом, в конечном итоге определяющим фактором остается стоимость денег.

В 2014 г. Банк России кардинально переосмыслил подходы к формированию денежно-кредитной политики и ее инструментам.

В качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики Банк России будет использовать *ключевую ставку*. Это связано с переходом к режиму таргетирования инфляции. Ключевая ставка представляет собой процентную ставку по основным операциям Банка России по регулированию ликвидности банковского сектора. При этом к 1 января 2016 года Банк России скорректирует ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки.

Проводя операции по регулированию ликвидности банковского сектора, Банк России будет стремиться к поддержанию однодневных ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки. При этом основную роль в перераспределении ликвидности между участниками рынка должно играть межбанковское кредитование.

Основными инструментами регулирования ликвидности банковского сектора будут оставаться операции Банка России на аукционной основе на срок 1 неделя, ставка по которым является ключевой ставкой Банка России.

По оценкам Банка России, в предстоящий трехлетний период сохранится высокая потребность кредитных организаций в получении ликвидности в Банке России, и основным инструментом регулирования банковской ликвидности продолжат выступать операции рефинансирования, а именно аукционы РЕПО на срок 1 неделя. В случае возникновения избытка ликвидности (в том числе временного) роль основного инструмента будут выполнять депозитные аукционы на аналогичный срок. При определении максимальных объемов предоставления (изъятия) средств с помощью указанных операций Банк России будет исходить из прогноза ликвидности банковского сектора, стремясь к удовлетворению потребности кредитных организаций в средствах для выполнения резервных требований и осуществления платежных операций. [9]

Также особое значение имеет формирование *коридора процентных ставок* Банка России. Это основа системы процентных ставок Банка России. Процентный коридор имеет следующую структуру: центр коридора задается ключевой ставкой Банка России; верхняя и нижняя границы, симметричные относительно ключевой ставки, формируются процентными ставками по операциям постоянного действия на срок 1 день: депозитным операциям и операциям рефинансирования под разные виды обеспечения (ценные бумаги, права требования по кредитным договорам, векселя, поручительства, золото, иностранная валюта).

В дополнение к основным операциям регулирования ликвидности на аукционной основе и операциям постоянного действия Банк России будет на регулярной основе проводить аукционы по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами, по плавающей процентной ставке на срок 3 месяца.

Кроме того, по мере необходимости Банк России будет проводить аукционы по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами, по плавающей процентной ставке на срок 12 месяцев, о чем будет объявлять заблаговременно. В качестве плавающего компонента при расчете стоимости кредитов, предоставленных кредитным организациям по результатам кредитных аукционов, будет применяться значение ключевой ставки Банка России. [9]

Минимальный спред к уровню ключевой ставки будет устанавливаться решением Совета директоров Банка России. Использование кредитными организациями данных операций позволит частично высвободить рыночное обеспечение, полученное Банком России по основным операциям предоставления ликвидности, что будет способствовать улучшению функционирования денежного рынка. При этом проведение операций по плавающей ставке позволит повысить четкость сигнала про-

центной политики за счет того, что изменение ключевой ставки Банка России будет транслироваться в изменение стоимости средств, ранее выданных Банком России кредитным организациям.

В заключение хотелось бы привести данные исследования Высшей Школы Экономики, которые свидетельствуют о переориентации розничного банковского кредитования и формировании новой философии в данной сфере бизнеса. Так, 67% российского населения не имеет долгов в принципе, как банковских, так и небанковских, и только 26% имеет непогашенные кредиты. В США около 75% населения имеет непогашенные кредиты и относительно располагаемых денежных доходов этот показатель составляет 122% (в России — 14%). [10]

Литература:

1. Кроливецкая, В. Э. Природа современных денег в России // Проблемы современной экономики. — 2006 г. — № 1/2
2. Мищенко, С. В. Сущность и функции современной денег // Финансовый сектор экономики. — 2010 г. — № 7
3. Сапир, Ж. Кредит: рычаг или пузырь? // Эксперт. — 2013 г. — № 37
4. Валиева, И. Призраки кризиса // Эксперт. — 2007 г. — № 3
5. Ротенштейн, Б. Розничный кредит в 2014 г.: анализ рыночной ситуации // «100кредитов.ru». — 26.02.2014 г.
6. Селезнев, М. Старые кредиты тянут россиян в долговую яму // РБК. Личные Финансы. Потребительское кредитование. — 2014 г.
7. Воронова, Т. Заемщики возвращаются в Россию // Vedomosti.ru. — 2014 г.
8. Скрылева, К., Шохина Е. Кредиты подождут // Expert Online. — 19 май 2014 г. — №
9. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов // www.cbr.ru
10. Речкалова, Е. Сейчас великолепный момент для входа в розницу // www.rebanking.ru — 2014. — 31 июля

Применение инновационных технологий в строительной сфере

Салихова Ирина Эриковна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Ключевые слова: строительство, инновации, инвестиционно-строительный цикл, строительная отрасль, применение инноваций, инновационная экономика.

Тема перехода российской экономики в инновационное русло является наиболее востребованной для обсуждений.

Инновационную экономику можно считать реакцией государства на изменения условий на мировом рынке с помощью создания максимально благоприятных условий для бизнеса, когда необходимо достичь новых целей при ограниченном объеме ресурсов [1, с. 4].

Инновации на предприятиях строительной отрасли характеризуется как система мер по внедрению в производственный процесс интеллектуального и научно-техниче-

Е. Рычкалова справедливо отмечает, что закредитован только нижнемассовый сегмент населения, в котором и сосредоточены риски, покрываемые высокими ставками при относительно небольших суммах. Предсредний и средний сегменты охвачены потребительским кредитованием слабо, фактически очень мало банковских продуктов для этой аудитории, обладающей в основном менталитетом законопослушного заемщика, желающего показать свою финансовую стабильность. [10] Таким образом, новым вектором является «цена-качество обеспечения кредита», то есть наступает эра обеспеченного розничного кредитования на достаточно большие суммы и соответствующей пониженному риску ставкой. Кредитные конвейеры должны перестроиться на сложные продукты и качественно новый сервис.

ского потенциала с целью получения абсолютно новой или улучшенной продукции для удовлетворения рыночного спроса.

Одной из ключевых отраслей в экономике России является строительство. Годы экономических реформ внесли сильные значительные изменения в данную сферу. Например, появился механизм государственного воздействия, который в основном регулирует инвестиционную деятельность в строительной отрасли. Одновременно с развитием бизнеса формируются финансово-строительные и финансово-промышленные группы, акционерные объединения

и ассоциации. Появление этих групп ведет к повышению конкурентоспособности, инновационной и инвестиционной активности компаний в строительстве.

Однако, для бизнеса, внедрение и разработка инновационных процессов, является непривлекательной, трудоемкой и очень дорогостоящей работой.

Производители стройматериалов не торопятся инвестировать в создание принципиально новых изделий, так как не известно, вознаградятся ли затраченные усилия. Проектировщики не стремятся учитывать в новых проектах инновационные технологии и материалы. Инновации также в большинстве случаев не востребованы архитекторами и проектировщиками [2, с.10].

В сфере жилищного строительства Россия остается страной, которая упорно продолжает поддерживать строительство типового жилья, в большинстве своем не соответствующее современным стандартам. К такому типу жилья относят многоэтажные железобетонные дома-коробки, построенные по старой панельной технологии. Хотя, нужно заметить, что новые монолитные технологии тоже далеко не идеальны. Навыки рабочих, занятых на строительных площадках, вызывают сомнения у многих экспертов. Более того, никто не берется предугадать как поведет себя монолитная строительная конструкция, скажем, через 10 лет, так как на стройплощадках часто нарушаются технологические режимы [3, с.29].

4 марта 2014 года состоялось Заседание президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России. Ключевым вопросом на Заседании являлось применение инновационных технологий в строительстве.

В ходе Заседания Дмитрий Анатольевич Медведев сказал, что «За последние годы в России реализован ряд масштабных строительных проектов, в общем, понятные для нас большие стройки — это Универсиада в Казани, саммит АТЭС во Владивостоке, зимние Олимпийские и Паралимпийские игры в Сочи. Всё это, в целом можно признать, — успешные проекты, которые продемонстрировали возможности нашего строительного комплекса» [11].

Также, во время выступления премьер министр обратил особое внимание на то, что несмотря на все достижения, ситуация в сфере строительства далека от идеальной и требует особого внимания и серьезных решений [4, с.10].

В ходе Заседания выявились три конфликтных группы, на которых предполагалось сконцентрировать особо пристальное внимание.

К первой конфликтной группе отнесли несогласованность действий образовательных центров и участников инновационного цикла. К таким участникам относятся саморегулируемые государства, отраслевые научные центры, образовательные центры, институты развития. Данный вопрос должен быть урегулирован Минстроем. Это приведет к улучшению предпринимательского кли-

мата в строительной сфере и к совершенствованию правового регулирования.

Вторая группа включает противоречия, которые возникают на разных этапах строительства. Применение инноваций в строительной сфере (и не только) в большинстве своем предполагают более крупные расходы на этапах строительства и проектирования, а получение выгоды от использования инноваций обычно не очевидно. Как правило, заказчик заинтересован в снижении затрат на строительство и от этого, в первую очередь, страдает качество строительных материалов и работ. Однако, управляющая компания старается использовать построенный объект по максимуму. Все эти факторы являются противоречием, с которым постоянно сталкиваются участники инновационно-строительного процесса. Для решения этой проблемы инновации должны быть энергоэффективными, более экологичными и морозоустойчивыми, что в свою очередь требует больших затрат.

И, наконец, третья группа, это проблема нормативно-технической документации. Стандарты и своды правил чаще всего отстают от развития технологий. Для решения возникших разногласий необходимо обратиться к передовым зарубежным источникам и опыту.

Необходимо понимать, что нельзя однозначно сказать, что строительный рынок в России полностью законсервирован и невосприимчив к инновациям. Достаточно часто в данной отрасли формируются инновационные технологии, которые приводят к сокращению сроков строительства объектов, снижению стоимости материалов, увеличивают срок эксплуатации, повышают комфорт и качество. Необходимо сказать, что на практике, чаще всего, применение новых технологий в строительстве оказывается более дорогостоящим и, как следствие, экономически невыгодным. А если учесть тот факт, что на строительных площадках в основном эксплуатируется техническое оборудование, оставшееся с советских времен, которое сильно уступает современным аналогам применение нового строительного оборудования, в большинстве случаев, обойдется компании очень дорого.

Вкупе с этим инновационные порывы сдерживаются административными барьерами и нормативами: действующие в нашей стране строительные нормы заставляют закладывать такое количество материалов, что теряется вся экономия. Становится невыгодно внедрять новую технологию: СНиПы и ГОСТы уже остались за бортом современных возможностей.

Кроме того, Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 № 94-ФЗ предусматривает, что для оказания строительных работ проводятся тендеры. Согласно закону, в данных тендерах побеждают компании, которые предложили наименьшую цену среди конкурентов. Естественно, в данном случае цель компании —

сократить затраты на строительство и, очевидно, что применение инновационных технологий не предполагается [5, с.39].

В то же время постоянно появляются сообщения от органов власти о том, что внедрение новых технологий

и материалов необходимо как панацея для выздоровления и дальнейшего развития строительной отрасли. В итоге получается замкнутый круг. Строительный рынок требует инноваций, но их внедрение в полной мере пока не представляется возможным.

Литература:

1. Кретов, А. А. «Финансирование инвестиционных проектов в жилищном строительстве», диссертация, СПб 2012
2. Комаров, К. А. «Оценка влияния коммуникационного менеджмента на инвестиционные процессы в строительстве», диссертация, Мск — 2010 г.
3. Малахов, В. И. «Контрактные модели реализации инвестиционно-строительных проектов», статья Москва 2008 г
4. Доронина, Л.Н «Управление инвестиционными рисками в строительстве», диссертация, Москва 2007
5. Артамонов А.А, «Управление рисками в инвестиционных строительных проектах», диссертация СПб, 2003
6. Костенко, Л. Ю., «Система управления инвестиционной деятельностью в строительстве», диссертация, Москва 2004 г.
7. Козлов, В. Н., «Формирование и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования строительства в условиях транзитивной экономики», диссертация, Новосибирск, 2002 год
8. Саенко, Л. К. «Оптимизация финансового обеспечения предприятий дорожного строительства», диссертация, Москва 2008
9. Валуй, А. А».Совершенствование организационно-экономического механизма управления экспериментальным строительством», Москва 2004
10. Баяндин, М. А. «Экономическое обоснование использования объектов незавершенного строительства», Москва 1996
11. <http://government.ru/news/10883/>

Система страхования вкладов и ее влияние на доверие населения коммерческим банкам в России

Сафронова Юлия Геннадьевна, магистрант;

Тарханова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Тюменский государственный университет

В статье характеризуется российская система страхования вкладов, анализируется ее влияние на инвестиционное поведение и доверие населения коммерческим банкам в России.

Ключевые слова: коммерческие банки, рынок банковских вкладов, система страхования вкладов, вклады, доверие населения.

В современной экономике коммерческие банки выполняют важнейшие функции. Осуществляя перераспределение финансовых средств между различными отраслями экономики, коммерческие банки являются одним из главных звеньев любой экономики. Предоставлять кредиты и проводить иные активные операции банки могут только в объемах находящихся у них свободных ресурсов. Приоритетное значение из данных ресурсов для коммерческого банка имеют средства, привлекаемые от населения. Мобилизация временно свободных денежных средств населения посредством привлечения во вклады позволяет коммерческим банкам трансформировать данные ресурсы в производственные инвестиции, удовлетворять

потребность экономики в основном и оборотном капитале и предоставлять кредиты населению. Однако, выступая посредниками при аккумулировании денежных средств населения, коммерческие банки несут ответственность за средства, принятые во вклады, что в свою очередь определяет необходимость обеспечения стабильности данных вкладов путем постоянного развития и совершенствования системы их страхования. Таким образом, проблема сохранности такого ресурса, как банковские вклады, имеет важнейшее значение как для отдельного коммерческого банка, так и в целом для национальной банковской системы. Все вышесказанное, в свою очередь, определяет актуальность исследования необходимости функцио-

нирования системы страхования вкладов, а также ее влияния на уровень доверия населения коммерческим банкам в России.

Сегодня системы страхования вкладов существуют более чем в 106 странах мира. Практически все развитые страны создали у себя подобные системы. В последнее десятилетие такие системы создали почти все страны Восточной Европы и Азии, идет подготовка к формированию национальных систем страхования вкладов в некоторых странах Востока и Африки.

Следует отметить, что в основе действия каждой системы страхования вкладов лежит задача защиты интересов массового вкладчика, то есть лиц, не имеющих необходимых знаний и возможностей для самостоятельной оценки рисков при размещении средств. Реализация данной задачи осуществляется через гарантированную выплату вкладчикам определенной денежной компенсации (страхового возмещения) при неплатежеспособности коммерческого банка.

Мировой опыт создания национальных систем страхования вкладов, а также череда финансовых кризисов предопределили создание национальной системы страхования вкладов и в Российской Федерации, история которой началась с принятия в 2003 г. Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23.12.2003 г. и создания в соответствии с ним в 2004 г. государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов». Основными целями введения системы страхования вкладов в России явились защита прав и интересов вкладчиков, стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему и укрепление доверия к российскому банковскому сектору.

В настоящее время число банков — участников российской системы страхования вкладов составляет порядка 869 коммерческих банков, размер фонда — 154,7 млрд. руб., страховых случаев — 183. С начала работы системы страхования в России максимальный размер страхового возмещения вырос в 7 раз. Вначале он составлял 100 тыс. руб., с 9 августа 2006 г. был увеличен до 190 тыс. руб., 26 марта 2007 г. — до 400 тыс. руб., а с 1 октября 2008 г. — до 700 тыс. руб.

Статистика показывает, что после введения в России системы страхования вкладов, на фоне быстрого роста доходов населения, рынок банковских вкладов вырос более, чем в 6 раз, с 468 млрд. руб. в 2004 г. до 3 050 млрд. руб. на начало 2014 г. Более детальное исследование динамики вкладов показывает, что скорость изменения ежегодных приростов депозитов после создания в России системы страхования вкладов также выросла. Если в 2001—2003 гг. они прирастали в среднем на 128 млрд. руб. за год, то в 2004—2014 гг. среднее увеличение абсолютных значений приростов достигло 398 млрд. руб. в год. [2]

Немаловажно и то, что с начала функционирования системы страхования вкладов в России динамика доли денежных доходов населения, использованная на сбережения

во вклады коммерческих банков, характеризует качественные сдвиги в инвестиционном поведении населения. С начала 2002 г. она выросла более чем в 3 раза. Наблюдаемые изменения обусловлены не только подъемом благосостояния населения, но и ростом доверия к банкам, в том числе под влиянием системы страхования вкладов.

Степень доверия населения коммерческим банкам достаточно сложно измерить. Среди количественных показателей об ее изменении можно судить лишь по изменениям в структуре вложений. В первую очередь, необходимо отметить, что вкладчики с появлением в России системы страхования вкладов все большее предпочтение стали отдавать долгосрочным вложениям. После того, как большинство коммерческих банков, работающих с вкладами физических лиц, вошли в систему их страхования, доля долгосрочных вложений в структуре средств физических лиц значительно возросла. Так, на начало 2014 г. наибольший удельный вес в структуре вкладов населения в зависимости от сроков размещения занимают вклады сроком от 1 года до 3 лет, их доля составляет 53,1%. Данная тенденция вызвана также тем, что в настоящее время вкладчики предпочитают более доходные долгосрочные вложения, особенно в условиях сравнительно высоких процентных ставок, что в свою очередь свидетельствует о высоком уровне доверия населения российским коммерческим банкам.

Эксперты также отмечают, что с появлением системы страхования вкладов в России вкладчики проявляют большую заинтересованность в средних по размеру коммерческих банках. [1, с. 159]

Другой инструмент, который позволяет судить об изменениях степени доверия населения российским коммерческим банкам — анкетный опрос. Так, по результатам опроса, проведенного во втором квартале 2014 г. фондом «Общественное мнение», вклады в российских коммерческих банках считают надежным способом вложения денежных средств 35% респондентов (ненадежным — 43%), причем среди владельцев банковских вкладов 48% уверены, что их способ хранения денег надежен. При этом надежность действительно важна, так как большинство респондентов (более 70%) отмечают, что они предпочтут инструмент с высокой надежностью и низкой доходностью, нежели чем инструмент с высокой доходностью, но менее надежный.

Надежным коммерческим банком четвертая часть опрошенных (19%) считает, такой банк, который гарантирует сохранность и возврат вкладов, предоставляет гарантии в целом. В то же время, несмотря на существование системы страхования вкладов в России, принадлежность коммерческого банка государству продолжает оказывать значительное влияние на выбор вкладчиком банка — для 13% респондентов этот фактор является решающим.

О существовании в России системы страхования вкладов, когда в случае лишения коммерческого банка лицензии вкладчикам банка выплачивается компенсация в размере 100% суммы вкладов, но не более 700 000 ру-

блей, знают 56% вкладчиков коммерческих банков, при этом 14% вкладчиков впервые услышали о ее существовании в процессе проводившегося опроса. [3]

Однако важно иметь в виду, что такой тонкий инструмент, как анкетный опрос, а также данные, полученные с его помощью, необходимо использовать достаточно осторожно, принимая во внимание, что вопрос доверия банковской системе непосредственно связан со стимулами к инвестированию средств в предлагаемые ею инструменты, следовательно, необходимо учитывать, как минимум, следующие аспекты: во-первых, доверие важно, когда имеются сбережения и, во-вторых, доверие важно, когда речь идет о вкладчиках и людях, желающих открыть вклад.

Изучение доверия российского населения коммерческим банкам, и в целом банковской системе, в большинстве случаев базируется на всероссийских опросах, однако учет того, что наибольший интерес в данном случае представляют люди, имеющие и желание, и возможность открыть банковский вклад, помогает понять, почему такой подход не всегда оправдан.

Важно также учитывать, что система страхования вкладов, при всем своем положительном влиянии на инвестиционное поведение российского населения относительно размещения вкладов в коммерческих банках, может способствовать возникновению проблемы морального риска: с вступлением банков в систему страхования вкладов даже те вкладчики, которые осуществляли эффективный мониторинг степени риска, связанного с банком, могут прекратить данные действия, полагая их нецелесообразными в связи с тем, что в случае отсутствия у банка возможности выплатить средства источником выплат станет страховой фонд. Следовательно, выбор коммерческого банка для размещения сбережений во вклады будет зависеть лишь от предлагаемой процентной ставки. Это и обуславливает возникновение морального риска: банки в отсутствие контроля со стороны рынка будут инвестировать привлеченные средства в более рискованные активы, что позволит, во-первых, получить большую доходность (ценой большего риска), во-вторых, предложить более высокий процент вкладчикам, что сделает банк более конкурентоспособным в сложившейся ситуации. Следовательно, инструмент, призванный обеспечить стабильность банковского сектора, может иметь ровно противоположный эффект, если рыночное дисциплинирование сведено к нулю (в этом случае эффективность набегов вкладчиков будет подорвана, что, в свою очередь, увеличит вероятность банковской паники).

В целом же, система страхования вкладов приносит действительную пользу вкладчикам российских коммерческих банков. Вкладчики быстро и просто при наступлении страхового случая получают назад свои денежные средства. Опыт Агентства по страхованию вкладов свидетельствует о том, что отзыв лицензии у банка в настоящее время воспринимается вкладчиками достаточно спокойно.

Таким образом, существование системы страхования вкладов препятствует массовому оттоку вкладов насе-

ления, если на рынок поступает неблагоприятная новость о проблемах некоторых коммерческих банков. Как правило, в таких случаях часть вкладчиков на всякий случай забирает свои денежные средства, размещенные во вкладах в коммерческих банках, досрочно закрывая их. Так было до появления института страхования вкладов в России и явно проявлялось, когда система страхования еще не была создана. В настоящее же время ситуация изменилась. Анализируя период острой фазы кризиса 2008 г. можно отметить, что 70% вкладчиков вообще не собирались ничего предпринимать, чтобы обезопасить свои сбережения. Они были уверены, что их денежные средства полностью защищены системой страхования вкладов. И на сегодняшний день система страхования вкладов физических лиц в России работает без сбоев и надежно защищает абсолютное большинство вкладчиков от потерь, что в свою очередь является тем фундаментом, на котором базируется доверие населения к российским коммерческим банкам. [4, с. 71]

В числе наиболее приоритетных задач, стоящих в настоящее время перед российской системой страхования вкладов, можно выделить следующие: поддержание устойчивости системы страхования за счет эффективной минимизации рисков и максимальной опоры на собственные источники финансирования, обеспечение адекватной по размеру защиты сбережений вкладчиков и максимально быстрой выплаты страхового возмещения, удобство услуг Агентства по страхованию вкладов для вкладчиков, прозрачность деятельности Агентства, своевременное и полное информирование всех заинтересованных лиц о его работе.

Подводя итоги, необходимо отметить, в целом, общее положительное влияние российской системы страхования вкладов. Во-первых, введение системы страхования вкладов в России привело к очевидному росту доверия к коммерческим банкам со стороны населения. Один из косвенных примеров — в 2008 г., несмотря на кризис ликвидности на мировых финансовых рынках, темпы прироста вкладов в России остались практически неизменными. Здесь есть и другая важная составляющая, тесно связанная с понятием «социальная стабильность». С момента создания системы страхования вкладов произошло 183 страховых случаев, по которым были осуществлены выплаты в объеме 300,6 млрд. руб. При этом каждый раз страховые выплаты начинались не позднее двух недель после отзыва у коммерческого банка лицензии. Ни паники, ни очередей вкладчиков не наблюдалось.

Во-вторых, увеличились и ускорились абсолютные приросты российского рынка банковских вкладов населения. Это и есть финансовая составляющая, характеризующая трансформацию роста доверия в конкретное денежное выражение. На фоне этих приростов увеличилась доля денежных доходов населения, направляемая в организованные сбережения. Выросла также доля долгосрочных депозитов в структуре вкладов и, в свою очередь, укрупнились размеры депозитов.

И, в-третьих, введение системы страхования вкладов в России способствовало формированию конкурентной рыночной среды на рынке вкладов и росту доли средних коммерческих банков на нем.

Таким образом, можно констатировать, что в результате введения системы страхования банковских вкладов физических лиц российский рынок вкладов стал более зрелым, конкурентным и устойчивым к внешним воздействиям.

Литература:

1. Дмитриев, И. В. / Направления повышения доверия в банковском секторе и развития системы страхования банковских вкладов граждан в России / И. В. Дмитриев // Вестник МГИМО Университета. — 2014. — № 1. — с. 158—163.
2. Обзор рынка вкладов // Агентство по страхованию вкладов. — URL: http://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/ (дата обращения 25.06.2014 г.).
3. Опрос фонда «Общественное мнение» Банки и вклады // Фонд «Общественное мнение». — URL: <http://fom.ru/Ekonomika/11357> (дата обращения 25.06.2014 г.).
4. Яруллина, Г. Р. / Особенности страхования вкладов физических лиц как одного из видов страхования / Г. Р. Яруллина // Банковское право. — 2013. — № 2. — с. 71—74.

Оценка эффективности деятельности коммерческого банка

Трошин Валерий Андреевич, аспирант

Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

В настоящее время в развитии банковской системы отмечается некоторая стабилизация и умеренное постепенное развитие. В целом же, банковская деятельность подвергается множеству рисков различного характера, которые важно учитывать. В современной экономике коммерческие банки осуществляют кредитные, расчетные, вкладные и другие операции, вступают во взаимоотношения друг с другом и субъектами экономики, т.е. выполняют разнообразные функции. Основой принятия управленческих решений, выработки стратегии развития деятельности банка является анализ эффективности его состояния. Вышеназванное подчеркивает актуальность и востребованность выбранной темы исследования.

Теоретические вопросы оценки эффективности банковской деятельности в частности и финансового анализа в целом остаются до настоящего времени недостаточно проработанными, а именно, четко не определены их место и роль как элемента управления.

Рассмотрим подробнее, что представляет собой понятие эффективности. В современной экономической литературе встречается множество трактовок понятия «эффективность» (табл. 1).

Таким образом, можно выделить два основных подхода к определению понятия «эффективность»:

1. эффективность как соотношение затрат ресурсов и результатов, полученных от использования этих ресурсов;
2. эффективность как социально-экономическая категория, отражающая влияние механизмов организации труда участников процесса на уровень достигнутых ими результатов.

В практике анализа эффективности деятельности банков обычно используют первый подход. Соответственно эффективность банковской деятельности или

банковской системы в целом определяется исходя из соответствия значений показателей оценки деятельности каждого банка (например, издержек, прибыли и т.д.) к некому заранее определенному параметру эффективности.

Для оценки эффективности большинства управленческих решений применяют финансовые показатели, следовательно, финансовый анализ является одним из основных условий обеспечения качества и эффективности принимаемых управленческих решений.

В общем виде цель финансового анализа заключается в оценке финансового состояния коммерческого банка на основе достоверной информации, определении финансовой устойчивости, финансового результата, ликвидности баланса коммерческого банка, платежеспособности банка. Анализ финансового состояния основывается на следующих принципах (рис. 1).

Инструментарий финансового анализа включает совокупность научных принципов и методов анализа финансовых процессов.

Рассмотрим основные подходы к оценке эффективности деятельности коммерческого банка. В результате анализа экономической литературы можно обобщенно выделить несколько подходов к анализу эффективности. Во-первых, анализ показателей финансовых служб (объем продаж по продуктам, прибыль, расходы, их структура, анализ процентной ставки, влияние ресурсных показателей на финансовый результат и др.). При этом, эффективность деятельности банка определяется рентабельностью проводимых операций и способностью максимизировать прибыль. Рентабельность показывает положительный совокупный результат банковской деятельности в хозяйственно-финансовой и коммерческих

Таблица 1

Сущность понятия «эффективность»

Источник	Определение
Экономика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И. М.. 2000.	Достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов.
Бизнес. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, с. Уильямс и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И. М.. 1998.	Экономическая эффективность (economic efficiency). Показатель способности организации производить и сбывать свою продукцию с наименьшими возможными издержками.
Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003.	Одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющих пока, по-видимому, единого общепризнанного определения. По нашему мнению, это одна из возможных (важнейшая, но не единственная!) характеристик <i>качества</i> некоторой <i>системы</i> , в частности, — экономической: а именно, ее характеристика с точки зрения соотношения <i>затрат</i> и <i>результатов функционирования системы</i> . В зависимости от того, какие затраты и особенно — какие результаты принимаются во внимание, можно говорить об <u>экономической, социально-экономической, социальной, экологической Э</u> . Однако границы между этими понятиями расплывчаты и вокруг них ведутся активные дискуссии.
Финансовый словарь Финам.	Эффективность — в макроэкономическом анализе — показатель выпуска товаров и услуг в расчете: — на единицу затрат; или — на единицу затраченного капитала; или — на единицу совокупных затрат всех производственных ресурсов

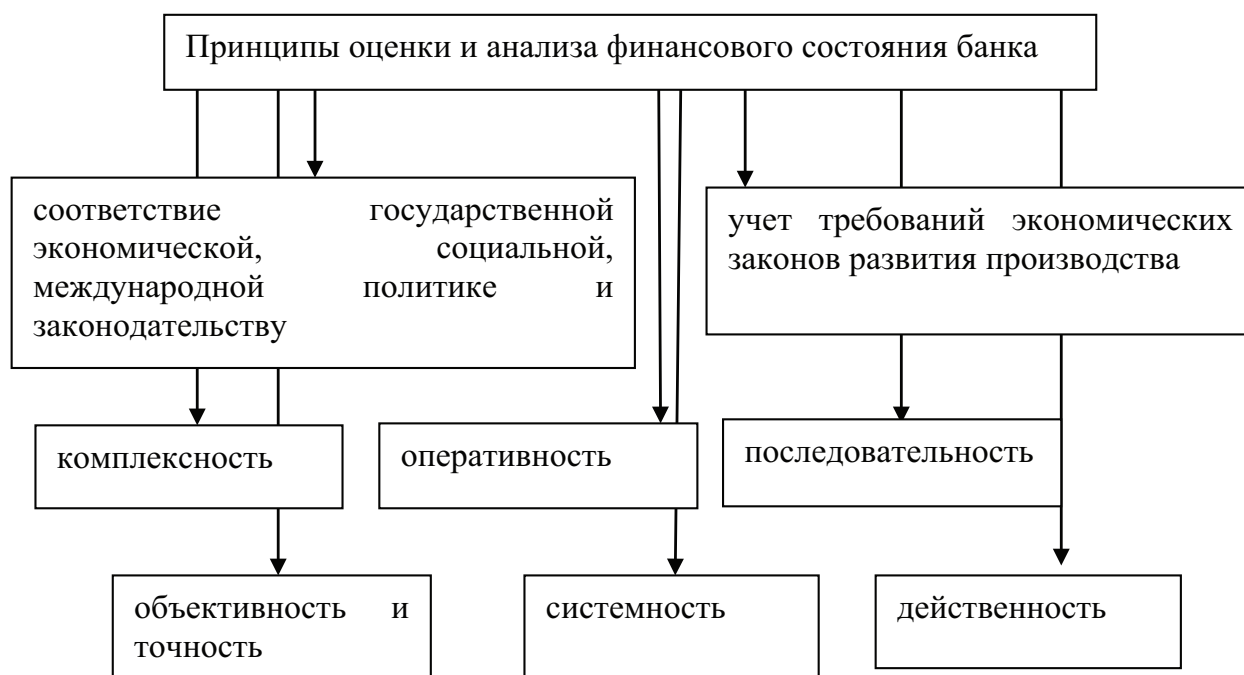


Рис. 1. Принципы оценки и анализа финансового состояния банка

Составлено по [1;2;4]

Таблица 2

Сравнительная характеристика внутреннего и внешнего финансового анализа [5]

Параметры и признаки финансового анализа	Характеристика особенностей	
	Внутреннего финансового анализа	Внешнего финансового анализа
Предмет анализа	Финансово-экономические процессы, их факторы и результаты	Результаты финансово-экономических процессов
Объекты анализа	Финансовые результаты, рентабельность и финансовое состояние банка, экономическая эффективность управления	Показатели финансовых результатов, рентабельности и финансового состояния банка
Субъекты анализа	Большинство банковских специалистов, менеджеры разных уровней и видов управления, аналитики, внутренние аудиторы и контролеры, руководство банка, привлекаемые аудиторы и консультанты	Органы надзора, собственники
Степень регламентации	Решения органов управления банка	Международные и национальные стандарты
Объем используемой информации	Вся система информации и деятельности банка и об окружающей его среде	В рамках действующей финансовой отчетности
Качество получаемой в результате анализа информации	Носит в значительной степени вероятностный и субъективный характер	Более объективно, поскольку анализ основывается на утвержденной надзорными органами информации по уже осуществленным операциям
Способы отражения информации	Любые	На основе общепринятых принципов и стандартов учета
Виды анализа в зависимости от того, к какому времени относится используемая при его проведении информация	Текущий, ретроспективный, перспективный анализ	Ретроспективный анализ
Единицы измерения	Любые	Денежные
Регулярность проведения	Любые	Установленная нормативными актами
Степень ответственности	Дисциплинарная	Административная

сферах, а разность доходов и расходов банка составляет его прибыль (дает характеристику эффективности деятельности коммерческого банка).

Во-вторых, построение системы ключевых показателей эффективности (KPI — key performance indicators) по аналогии с западными компаниями.

В-третьих, анализ деятельности на основе балансовых обобщений, среди которых [3]:

— капитальное уравнение баланса (Собственный капитал = Активы — Платные привлеченные пассивы);

— уравнение динамического бухгалтерского баланса (Прибыль = Доходы — Расходы);

— модифицированное балансовое уравнение (Активы = Пассивы);

— основное балансовое уравнение (Активы = Собственный капитал + Платные пассивы).

Отметим, что выделенные подходы к оценке эффективности не являются исключительными, а, как правило, взаимосвязаны, и могут быть дополнены.

Содержание, место и роль финансового анализа в банковской сфере определяются спецификой деятельности данных организаций, связанной с производством услуг финансового характера, посредничеством между экономическими агентами; зависимостью от клиентской базы; возможностью отсрочки неплатежеспособности по своим обязательствам, основанной на повышении объемов заимствования.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы: во-первых, эффективность бан-

ковской деятельности определяется исходя из соответствия значений показателей оценки деятельности каждого банка некому заранее определенному параметру эффективности; во-вторых, финансовый анализ является одним из основных условий обеспечения качества и эффективности принимаемых управленческих решений; в-третьих, цель финансового анализа — оценка финансового состояния коммерческого банка на основе достоверной информации, определении финансовой устойчивости, финансового результата, ликвидности баланса коммерческого банка, платежеспособности банка; в-четвертых, перечень показателей оценки эффективности зависит от многих фактов (целей, задач исследования, субъекта оценки, ресурсов и т.д.).

Литература:

1. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395—1 (действующая редакция от 05.05.2014) <http://www.consultant.ru/popular/bank/#info>
2. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. — 10-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2013. — 800 с.
3. Давыдова, В. В., Медведева А. В., Швецова И. А. Оценка эффективности деятельности банка
4. Оценка эффективности деятельности коммерческого банка / Котова М.Н./ проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. № 11. 2011 г.
5. Система показателей внешней и внутренней оценки эффективности коммерческого банка / Заров И.К./ Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 1 (75). с. 20—23.

Факторы, влияющие на развитие рынка акций: к историографии проблемы

Туаев Сергей Аланович, студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

В России финансовый рынок существует сравнительно недавно — чуть более 20 лет, с момента подписания Постановления Совета Министров РСФСР «Об утверждении Положения об акционерных обществах» в 1990 г. [1] Однако уже сегодня можно утверждать, что данный экономический институт достиг в своем развитии определенных высот. Как говорится в отчете Центрального банка РФ за первое полугодие прошлого года: «Российский финансовый рынок в 2013 г. сохраняет устойчивость и продолжает выполнять свою функцию по перераспределению финансовых ресурсов в национальной экономике» [2]. Темпы роста финансового рынка, безусловно, зависят от темпов роста всей экономики, поэтому здесь также наблюдаются фазы падения и подъема основных показателей деятельности рынка. Но в целом, финансовый сегмент в России развит достаточно хорошо.

Из вышесказанного следует, что на финансовом рынке в России, как и в любой другой развитой стране, действуют одни те же общие законы. Безусловно, в силу особенностей того или иного государства, ему могут быть присущи уникальные экономические процессы и события, но общую тенденцию рыночной экономики все-таки можно проследить в любой капиталистической

стране. Таким образом, российский фондовый рынок также подчиняется ряду законов; а мы рассмотрим один довольно показательный сегмент финансового рынка — рынок акций РФ.

Для полноты картины следует начать с определения понятия рынка акций. Данный термин широко используется в литературе, и поэтому приводить спорные трактовки разных авторов представляется на наш взгляд не рациональным. Ограничимся определением, взятым из «Большого экономического словаря» А.Б. Борисова: «Рынок акций — совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями акций. Торговля акциями совершается на фондовой бирже, а также внебиржевыми методами. Условия и порядок торговли акциями регулируются соответствующим законодательством» [3, с. 895]. Постараемся детально разобрать данное определение.

На рынке ценных бумаг, в том числе и на рынке акций, покупателями являются инвесторы. Это могут быть как частные физические или юридические лица, так и государственные учреждения. Продавцами изначально выступают компании-эмитенты ценных бумаг, а затем инвесторы — фактические обладатели акций, облигаций и т.д.

(также, продавцом облигаций может выступать государство — Государственные краткосрочные облигации). Первые пытаются привлечь капитал для развития компании, инвестирования в новые проекты, осуществления платежей и т.д. Вторые, в свою очередь, преследуют цель извлечения собственной выгоды либо за счет получения дивидендов в течение определенного периода, либо за счет перепродажи ценных бумаг на рынке за счет постоянного изменения цен.

Осуществляя взаимодействие на рынке, продавцы и покупатели формируют рыночные спрос и предложение на каждый вид ценных бумаг и в точке равновесия определяют оптимальную цену на данный товар. В самом общем виде ситуация ничем не отличается от стандартной экономической теории. Однако именно формирование, изменение, колебание и ожидание каждого уровня цены на ценные бумаги представляет особый интерес на фондовом рынке. Иначе говоря, ключевым показателем на финансовом рынке можно считать цену. Она содержит в себе большую часть необходимой информации для рыночных агентов. Именно этому показателю посвящено данное исследование. А если быть более точным, работа направлена на изучение факторов, оказывающих как прямое, так и косвенное влияние на формирование цен одной из разновидностей ценных бумаг — акций.

Поиск различных факторов, оказывающих влияние на рынок акций — тема достаточного большого количества научных работ. Она популярна в финансовой литературе и благодатна для исследователей, так как каждый из них, изучая взаимодействие показателей рынка акций с различными экономическими индикаторами, имеет шанс установить качественно новые связи. Причиной этому является то, что рынок акций связан с огромным количеством экономических индексов, политических и социальных событий, ситуаций, изменений на рынках как внутри страны, так и за ее пределами, не говоря уже о катаклизмах и катастрофах. Финансовый рынок тесно связан с большей частью внутренних рынков, так как объединяет компании из самых разных сфер деятельности. Множество компаний имеет возможность изменять конъюнктуру рынка акций в целом, лишь меняя политику по отношению к собственному акционерному капиталу. В то же время, макроэкономическая ситуация тесно связана с рынком акций отдельно взятой страны. Деятельность государства отражается на ситуации на финансовом рынке, но также присутствует и обратная связь: скачки основных показателей рынка (по разным причинам — например, массовая продажа или скупка ценных бумаг из-за изменения ожиданий инвесторов) могут привести к значительным изменениям во всей финансовой системе. Таким образом, можно разделить основные экономические факторы на две большие группы — макро- и микро-факторы. К первой группе будут относиться внутренние и внешние индикаторы на уровне экономики в целом, а ко второй — на уровне отдельной фирмы-эмитента и конкретного рынка.

«Вопросом факторов» активно экономисты занимаются со второй половины XX в. Тогда уже было изучено множество макро-показателей в качестве факторов, влияющих на рынок акций. К примеру, в 1976 г. профессор Бостонского университета Zvi Bodie опубликовал работу, в которой он рассматривал возможность хеджирования риска потерь от роста инфляции с помощью создания инвестиционного портфеля на основе обыкновенных акций. Он утверждал, что инфляция негативно влияет на рынок акций, так как при ее росте «обесценивается реальная доходность акций» [4]. Борьба с этим было предложено путем создания диверсифицированного портфеля, состоящего из обыкновенных акций и безрисковых облигаций. Bodie показывает, что рост инфляции как ожидаемый, так и неожиданный приводит к падению реальной доходности ценных бумаг. Далее автор приходит к выводу на основе анализа большого массива статистических данных, что использовать обыкновенные акции в качестве хеджа можно путем их короткой продажи, дабы сократить риски от любого вида инфляции.

Проблема, рассмотренная Боди, была впоследствии не раз проанализирована рядом ученых. К примеру, в 2010 г. Zulfiqar Ali Shah и Zafar Mueen Nasir в своей работе «Can Common Stock Provide hedge against inflation or not?» также анализируют связь между инфляцией и доходностью акций и пытаются ответить на вопрос, есть ли она вообще и можно ли хеджировать риск на основе создания портфеля, состоящего из обыкновенных акций. В качестве статистического материала выступают наблюдения по компаниям стран СААРК. Авторы приходят к выводу, что не во всех странах присутствует негативное воздействие инфляции на доходность ценных бумаг, особенно в развивающихся государствах как Пакистан, Индия и Бангладеш [5].

Противоположные выводы по той же проблеме позднее — в 1993 г. получили американские ученые Jacob Boudoukh и Matthew Richardson в своей работе «Stock Returns and Inflation: A Long-Horizon Perspective» [6]. Они признавали возможное негативное воздействие инфляции на доходность от инвестиций для акционеров, но только в условиях краткосрочного периода. Рассмотрев долгосрочную перспективу, авторы убедились, что существует лишь положительная связь между номинальной доходностью акций и инфляцией. Более того, на основе эмпирического анализа ученые обнаружили низкую корреляцию между финансовыми рынками США и Великобритании.

Еще один немаловажный макроэкономический показатель — курс национальной валюты, был изучен рядом экономистов в 1980—1990-х г. Наиболее известными из них были выдающиеся макроэкономисты, авторы знаменитого учебника «Macroeconomics» — Стэнли Фишер и Рудигер Дорнбуш. Они выпустили совместное исследование «Exchange Rates and the Current Account» [7] в 1980-м г., где было дано объяснение воздействия изменений обменного курса на фондовый рынок с помощью цепной реакции (характерной для макроэкономической теории) через всю экономическую систему. Как производственный сектор,

так и фондовый рынок, показывая положительную динамику, привлекают иностранных покупателей и инвесторов. Это приводит к росту спроса на отечественную валюту, которая начинает дорожать. Увеличение привлекательности отечественных активов косвенным образом приводит к укреплению национальной валюты. Однако на смену роста, согласно теории циклов, приходит падение, и когда фондовый рынок начнет падать и иностранные инвесторы захотят вывести собственные деньги из зарубежной экономики, начнется рост предложения отечественной валюты, а значит, ее удешевление. Таким образом, присутствует наличие прямой зависимости между обменным курсом и ценами акций внутри страны.

Более позднее исследование — в 2005 г., провел американский экономист Jay R. Ritter из Университета Флориды [8, р. 489—503]. Основной задачей его работы было изучение взаимодействия показателей доходности акций и темпов экономического роста. По общему убеждению, рост экономики означает развитие основных отраслей, наращивание оборотов торговли, улучшение условий бизнеса и т.д. Соответственно, рынок акций так же должен расти и развиваться и инвесторы должны получать большие доходности от своих ценных бумаг, так как фирмы-эмитенты показывают положительную динамику. Однако автор работы доказывает на примере ряда стран, что подобная логика довольно ошибочна. Рассматривая период с 1900 г. по 2002 г. для 16 стран, демонстрировавших 90% капитализации в 1900 г., Jay R. Ritter обнаруживает отрицательную корреляцию между ростом доходов на душу населения и реальной доходностью акций. По мнению автора, доходы населения — это один из двух ключевых показателей роста совместно с динамикой производительности экономики. И рост каждого из показателей способствует изменению уровня жизни населения, но далеко не всегда положительно влияет на доходность ценных бумаг. Более того, как утверждает автор, предсказывать динамику доходности акций на основе будущих темпов роста экономики — неэффективно, так как она зависит от доходности дивидендов сегодня и от роста показателя дивидендов на одну акцию компании в будущем. Безусловно, многое зависит от конкретно взятой страны, хотя выборка в данной работе довольно показательна, ибо включает в себя такие государства, как Испания, Франция, Великобритания, Австралия, США и т.д.

Проблема факторов, влияющих на фондовый рынок отдельно взятой страны, изучается учеными-экономистами и финансовыми экспертами на протяжении нескольких десятков лет. Этот вопрос не теряет актуаль-

ности и по сей день, так как каждый раз ученые подходят к его анализу с новой стороны. Выводы могут получиться абсолютно противоположные даже в рамках одной узкой темы исследования: изучения влияния ряда факторов на один и тот же финансовый показатель. С течением времени многие экономисты, либо применяя усовершенствованный математический аппарат, либо тестируя новые теоретические гипотезы, по-новому рассматривают некоторые «старые» проблемы финансовой науки. Привнося некоторые, казалось бы, незначительные детали в исследование, они порой получают важные и весомые выводы, которые прежде никто не замечал.

Так, к примеру, французский ученый, Ayumen Belgacem в своей работе «Explaining the Stock Market's Reaction to Macroeconomic Announcements» [9], ссылается на ряд работ, посвященных той же проблеме — изучению влияния макроэкономических факторов на индекс французского рынка CAC40. Однако автор в своем анализе рассматривает помимо внутриэкономических факторов, еще и внешние — со стороны экономики США. В итоге, наибольшее влияние на биржевой индекс, по результатам анализа, оказали именно американские экономические показатели.

Продолжив свой анализ, Ayumen Belgacem детально изучил причины отсутствия реакций фондового рынка на некоторые макроэкономические события и выяснил, что распространенное мнение аналитиков, строящих выводы на основе полученных математических данных, в большинстве своем — ошибочно. Как правило, если коэффициент реакции индекса на фактор близок к нулю, строится вывод, что эти показатели независимы между собой. В случае с фондовым рынком, по мнению автора, отсутствие реакции не означает независимость величин, так как при детальном анализе связь обнаруживается. Проблема состоит в том, что макроэкономический фактор может повлиять на фондовый индекс с нескольких сторон одновременно и по-разному, что, в конечном итоге, не меняет значение показателя рынка. Однако утверждать независимость двух показателей в таком случае — это ошибка. Таким образом, своим исследованием автор показал, что выводы его предшественников по данной проблеме не всегда верны.

Проблема факторов в финансовой отрасли экономической науки наверняка будет актуальна всегда, так как проанализировать все возможные комбинации экономических и фондовых показателей практически нереально в силу их огромного количества. Поэтому практически каждая работа в данной сфере привносит в науку свой вклад и демонстрирует новизну анализа.

Литература:

1. Постановление Совета Министров РСФСР об утверждении Положения об акционерных обществах от 25 декабря 1990 г. N 601.
2. Обзор финансового рынка. Первое полугодие 2013 года. № 75: Департамент исследований и информации банка России/ Электронный ресурс/ Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_01 — 2013.pdf

3. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003.
4. Zvi Bodie. Common stocks as a hedge against inflation // The Journal of Finance vol. XXXI № 2. May 1976/ Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2326617?uid=3738936&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21104238954573>
5. Zulfiqar Ali Shah, Zafar Mueen Nasir. Can Common Stock Provide hedge against inflation or not? / Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://pide.org.pk/psde/25/pdf/AGM28/Zafar%20M%20Nasir%20and%20Zulfiqar%20A%20Shah.pdf>
6. Jacob Boudoukh, Matthew Richardson. Stock Returns and Inflation: A Long-Horizon Perspective/ Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.albany.edu/faculty/faugere/PhDcourse/BoudhoukRichardson.pdf>
7. Rudiger Dornbush, Stanley Fischer. Exchange Rates and the Current Account/ Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.mit.edu/~14.54/handouts/dornbusch80.pdf>
8. Jay, R. Ritter. Economic growth and equity return// Pacific-Basin Finance Journal. 2005, № 13.
9. Aymen Belgacem. Explaining the Stock Market's Reaction to Macroeconomic Announcements// Bankers, Markets & Investors 2013 № 123 March-April

О целесообразности использования фискальных инструментов для стимулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации

Шеховцова Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Саратовский военный институт внутренних войск МВД России (г. Саратов)

Исследовано влияние фискальных инструментов на инвестиции и инфляцию в России. Установлено, что более значимое воздействие фискальные инструменты оказывают на инвестиции. Выдвинута и доказана гипотеза, согласно которой применение фискальных инструментов для стимулирования инвестиций в нашей стране не вызовет негативных побочных эффектов в виде усиления инфляции. Сделан вывод о целесообразности осуществления в России стимулирующей фискальной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инфляция, государственные расходы, налоги, фискальная политика.

Фискальные инструменты (государственные расходы и налоги) могут использоваться для борьбы с инфляцией, а также для стимулирования инвестиций. В первом случае политика применения этих инструментов (фискальная политика) называется сдерживающей, во втором — стимулирующей.

Те ученые, которые рекомендуют использовать фискальные инструменты для борьбы с инфляцией, описывают механизм их воздействия на уровень цен следующим образом. Сокращение государственных расходов и увеличение налогов вызывает сокращение совокупного спроса. Сокращение совокупного спроса вызывает замедление темпа роста цен. Напротив, увеличение государственных расходов и снижение налогов вызывает расширение совокупного спроса, а «политика, стимулирующая расширение совокупного спроса, имеет тенденцию порождать инфляцию» [1, с. 29], — считают сторонники сдерживающей фискальной политики.

Их оппоненты — сторонники стимулирующей фискальной политики описывают механизм действия фискальных инструментов иным образом. Увеличение государственных инвестиционных расходов благодаря эффекту мультипликатора вызывает прирост инвестиций в частном секторе, а сокращение налогов создает возможности для

этого прироста, ведь в распоряжении экономических субъектов теперь остается больше средств: «когда правительство принимает решение о снижении ставки налогов, количество центов, остающихся на руках у работника из каждого заработанного им доллара, увеличивается» [2, с. 712].

Получается, что использование фискальных инструментов в качестве средства для борьбы с инфляцией означает отказ от применения их в качестве средства для стимулирования инвестиций: для борьбы с инфляцией нужны высокие налоги и низкие государственные расходы, а для стимулирования инвестиций, напротив, нужны низкие налоги и высокие государственные расходы. Таким образом, выбор цели использования фискальных инструментов является альтернативным.

Считается, что последствия осуществления сдерживающей и стимулирующей фискальной политики тоже являются альтернативными, более того, они зеркально отображают друг друга. Считается, что за снижение инфляции, достигнутое благодаря осуществлению сдерживающей фискальной политики, приходится платить падением объема инвестиций (ведь сокращение спроса, вызванное этой политикой, дестимулирует инвестиционные вложения). В свою очередь, за увеличение инвестиционных вложений, достигнутое благодаря осуществлению стиму-

лирующей фискальной политики, приходится платить ростом цен (ведь расширение спроса, вызванное этой политикой, подстегивает инфляцию).

Какая же из двух альтернативных стратегий осуществления фискальной политики является более предпочтительной? Какие критерии необходимо учитывать, выбирая модель фискальной политики?

По нашему мнению, выбор модели фискальной политики во многом зависит от макроэкономической ситуации в стране, от того, какая цель — снижение инфляции или стимулирование инвестиций — является на текущий момент более приоритетной (если в стране гиперинфляция, то фискальные инструменты, разумеется, следует использовать для борьбы с ростом цен).

Представляется, что в ситуации, которая сложилась на сегодняшний день в нашей стране, когда ни одна из обозначенных выше целей не имеет выраженного приоритета, выбор цели использования фискальных инструментов следует производить на основе сравнения их способности воздействовать на каждый из целевых параметров — уровень цен и объем инвестиций. Если, например, государственные расходы и налоги не оказывают значимого воздействия на уровень цен, то использовать их в качестве инструмента антиинфляционной политики нецелесообразно.

Чтобы оценить степень того воздействия, которое оказывают фискальные инструменты на инвестиции и инфляцию, воспользуемся средствами корреляционно-регрессионного анализа. В качестве исходных данных для анализа возьмем данные о налоговой нагрузке корпораций, рассчитанной как отношение их налоговых платежей к величине произведенного ими ВВП, об относительной величине государственных расходов, рассчитанной как отношение расходов консолидированного бюджета Российской Федерации (включая расходы внебюджетных фондов) к ВВП, о дефляторе ВВП за 2000—2012 гг.

Результаты расчета коэффициентов парной корреляции между анализируемыми переменными представлены в таблице 1.

Как видим, связь между параметрами фискальной политики и инвестициями, является более тесной, чем связь между этими параметрами и уровнем инфляции (дефлятором ВВП). Это значит, что на инвестиции фискальные инструменты оказывают более значимое воздействие, чем на инфляцию.

Важно также обратить внимание на то, что связь между налоговой нагрузкой и инфляцией прямая (чем больше налоги, тем больше инфляция). Указанное обстоятельство вынуждает усомниться в справедливости одного из тезисов, составляющих теоретическое обоснование сдерживающей фискальной политики, а именно, тезиса о том, что снижение налогов ведет к росту цен. В нашей стране снижение налогов, вероятнее всего, приведет к снижению цен или, по крайней мере, не вызовет их роста. Механизм такого влияния налогов на цены можно описать следующим образом: снижение налогов ведет к снижению издержек и себестоимости, а значит, и к снижению цен.

Обращает на себя внимание также и то, что связь между величиной государственных расходов и инфляцией обратная (чем больше государственные расходы, тем ниже инфляция). Указанное обстоятельство вынуждает усомниться в справедливости еще одного из тезисов, выдвигаемых сторонниками сдерживающей фискальной политики, а именно, тезиса о том, что рост государственных расходов ведет к росту цен. В нашей стране увеличение государственных расходов, вероятнее всего, приведет к снижению цен. Механизм такого влияния государственных расходов на цены можно описать следующим образом: увеличение государственных расходов благодаря мультипликативному эффекту вызывает прирост инвестиций, прирост инвестиций вызывает прирост товарного производства в объеме, превышающем прирост денежной массы, разрыв между величиной денежной и товарной массы сокращается, темп роста цен падает.

Выводы, сделанные по результатам корреляционного анализа, подтверждаются и результатами регрессионного (табл. 2).

Эти результаты можно интерпретировать следующим образом: изменения величины инвестиций в основной капитал на 78% объясняются изменениями налоговых платежей корпораций и лишь на 22% — другими факторами; а вот изменение и дефлятора ВВП объясняется колебаниями налоговых платежей только на 41%, оставшиеся 59% изменений объясняются другими факторами и т.п.

Сделанные выводы, однако, можно поставить под сомнение, поскольку в качестве исходных данных для анализа были взяты временные ряды, в которых возможно наличие тенденции, из-за чего, в свою очередь, возможно возникновение ложной регрессии.

Таблица 1

Коэффициенты корреляции между некоторыми макроэкономическими показателями Российской Федерации

	Инвестиции в основной капитал в процентах к ВВП	Дефлятор ВВП
Налоговые платежи корпораций в процентах к ВВП, произведенному в секторе корпораций	-0,89	0,64
Расходы консолидированного бюджета Российской Федерации (включая внебюджетные фонды) в процентах к ВВП	0,85	-0,73

Таблица 2

Коэффициенты детерминации между некоторыми макроэкономическими показателями Российской Федерации

	Инвестиции в основной капитал в процентах к ВВП	Дефлятор ВВП
Налоговые платежи корпораций в процентах к ВВП, произведенному в секторе корпораций	0,78	0,41
Расходы консолидированного бюджета Российской Федерации (включая внебюджетные фонды) в процентах к ВВП	0,72	0,53

Таблица 3

Коэффициенты парной корреляции и коэффициенты детерминации между некоторыми макроэкономическими показателями Российской Федерации (после устранения тенденции)

	Коэффициенты корреляции		Коэффициенты детерминации	
	Инвестиции в основной капитал в процентах к ВВП	Дефлятор ВВП	Инвестиции в основной капитал в процентах к ВВП	Дефлятор ВВП
Налоговые платежи корпораций в процентах к ВВП, произведенному в секторе корпораций	0,89	0,77	0,79	0,59
Расходы консолидированного бюджета Российской Федерации (включая внебюджетные фонды) в процентах к ВВП	0,88	-0,73	0,78	0,53

Чтобы устранить тенденцию во взятых для анализа временных рядах, были построены уравнения множественной регрессии, в каждое из которых в качестве независимой переменной дополнительно было включено время. Результаты множественного регрессионного анализа представлены в таблице 3.

Как видим, включение фактора времени в уравнение регрессии не повлияло на полученные результаты. Воздействие фискальных инструментов на инвестиции осталось более значимым, чем их воздействие на инфляцию.

Итак, подведем краткие итоги. В нашей стране инвестиционные вложения лучше, чем инфляция, поддаются воздействию фискальных инструментов государственного регулирования. Поэтому данные инструменты целесообразнее использовать для стимулирования инвестиций, а не для подавления инфляции. Из сказанного следует, что в нашей стране целесообразнее проводить стимулирующую фискальную политику, цель которой — увеличение

объемов инвестиционных вложений, а не сдерживающую, цель которой — снижение инфляции.

Есть еще один аргумент в пользу применения стимулирующей фискальной политики. Эта политика, в отличие от сдерживающей, в нашей стране не имеет выраженных негативных побочных эффектов. Вопреки весьма распространенному мнению о том, что расширение госрасходов и снижение налогов вызывает рост цен, в России отрицательная корреляция между госрасходами и инфляцией и положительная между налогами и инфляцией не прослеживается. Напротив, между госрасходами и инфляцией существует устойчивая отрицательная зависимость, а между налогами и инфляцией — устойчивая положительная. Благодаря этому применение стимулирующей фискальной политики, предполагающей увеличение госрасходов и снижение налогов, позволит не только увеличить объем инвестиций, но и снизить темпы роста цен.

Литература:

1. Дорнбуш, Р., Фишер с. Макроэкономика. М.: Издательство МГУ, 1997. 784 с.
2. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономикс. СПб: Питер Ком, 1999. 784 с.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Эффективное использование методов принудительного взимания налогов по Мангистауской области

Аленов Сайн Серкебаевич, старший преподаватель
Мангистауский гуманитарно-технический университет (г. Актау, Казахстан)

Одним из главных обязательств налогоплательщика является своевременная и полная уплата налогов и других обязательных платежей в бюджет в порядке и сроки, установленные законодательством.

При этом налогоплательщик в праве исполнить налоговое обязательство досрочно. А в случае неуплаты в срок, т.е., при неисполнении налогоплательщиком налоговых обязательств, в лицевого счете образовывается налоговая задолженность, которая состоит из налога, пени и штрафа.

Государство в лице органа налоговой службы имеет право требовать от налогоплательщика исполнения его налогового обязательства в полном объеме, а в случае неисполнения или неполного исполнения налогового обязательства применять способы по его обеспечению и меры принудительного исполнения в порядке, предусмотренном Налоговым Кодексом РК. [1]

Исполнение налогового обязательства осуществляется налогоплательщиком самостоятельно и при этом налогоплательщик совершает следующие действия:

1. Встает на регистрационный учет в налоговом органе;
2. Ведет учет объектов налогообложения;
3. Исчисляет, исходя из объектов налогообложения, налоговой базы и налоговых ставок, суммы налогов и других обязательных платежей, подлежащих уплате в бюджет;
4. Составляет и представляет налоговые формы органам налоговой службы в установленном порядке;
5. Уплачивает исчисленные и начисленные суммы налогов и других обязательных платежей в бюджет.

При неисполнении или неполной исполнении выше названных действий возникает налоговая задолженность налогоплательщика перед государством.

Таким образом, налоговая задолженность образуется в результате начислений по декларациям и расчетам, и налогоплательщик, сдавая налоговую отчетность, должен своевременно уплачивать начисленные налоги и платежи. [2]

Погашение налоговой задолженности производится в следующем порядке:

- 1) Сумма недоимки;
- 2) Начисленные пени;
- 3) Сумма штрафов.

Если налогоплательщик, имея налоговую задолженность, их своевременно не погашает, то государство, в лице налоговых органов, применяет установленные Налоговым Кодексом способы по обеспечению исполнения налогового обязательства. Эти способы указаны в статье 609 Налогового Кодекса.

А именно:

- 1) Начисление пени на неуплаченную сумму налогов и других обязательных платежей в бюджет;
- 2) Приостановление расходных операции по банковским счетам налогоплательщика — юридического лица, структурного подразделения юридического лица, нерезидента, индивидуального предпринимателя, частного нотариуса, частного судебного исполнителя и адвоката.
- 3) Приостановление расходных операции по кассе налогоплательщика.
- 4) Ограничение в распоряжении имуществом налогоплательщика.

В случаях когда применение выше указанных способов (обеспечения исполнения налогового обязательства) не дает положительного результата, т.е. не полностью погашена налоговая задолженность, то налоговые органы применяют меры принудительного взыскания налоговой задолженности, согласно ст. 614 Налогового Кодекса. [3]

Меры принудительного взыскания налоговой задолженности производится в следующем порядке:

- 1) За счет денег, находящихся на банковских счетах;
- 2) Со счетов дебиторов;
- 3) За счет реализации ограниченного в распоряжении имущества;
- 4) В виде принудительного выпуска объявленных акций.

Налоговом Кодексе даны также перечень случаев, когда не применяются меры принудительного взыскания:

- 1) При наличии у налогоплательщика налоговой задолженности в размере менее 6-кратного месячного расчетного показателя (МРП за 2014 год — 1852 тенге) и действующего на 1 января соответствующего финансового года — со дня образования такой задолженности;
- 2) Признания судом налогоплательщика банкротом с момента возбуждения производства по делу о банкротстве;

3) Введение реабилитационной процедуры в отношении налогоплательщика — со дня вступления в силу определения суда о применении реабилитационной процедуры;

4) Принудительной ликвидации: банков, накопительных пенсионных фондов — с даты возбуждения судом дела о принудительной ликвидации; страховых организации — с даты вступления в законную силу решения суда о принудительной ликвидации.

Вопросы исполнения налогового обязательства всегда остается актуальным во всех областях Республики. [4]

Налоговая задолженность (недоимка) имеется к сожалению, и в нашей области, хотя применяется все меры к их устранению или снижению.

Так, по итогам 2013 года по Мангистауской области недоимка составила

17338,9 млн. тенге. В сравнении с показателями прошлого года. **(24746,8 млн. тенге)** недоимка уменьшилась на 7408,0 млн. тенге, что составляет 70,1% темпа роста или 29,9% сокращения.

Данное снижение налоговой задолженности достигнуто в результате эффективного использования всех методов принудительного взыскания, согласно Налогового Кодекса.

Наибольший удельный вес в сумме недоимки приходится на следующие налоги:

— Корпоративный подоходный налог — 7153,6 млн. тенге или 41,2%;

— НДС — 2863,4 млн.тенге или 16,5%;

— Налог на сверхприбыль — 3589,2 млн. тенге или 14,9%;

— Рентный налог на экспорт — 2832,3 млн. тенге или 10,2%;

— Земельный налог — 900,4 млн. тенге или 5,2%;

По состоянию на 01.04.2014 г. недоимка-1 по Мангистауской области составила **12599,3 млн. тенге.** В сравнении с показателями на 01.01.2013 г. **(19813,5 млн. тенге)** «Недоимка-1» уменьшилась на 7214,2 млн. тенге, что составляет 63,6% темпа роста или 36,4% сокращения.

По отдельным районам Мангистауской области допущено рост недоимки:

— НУ по Мангистаускому району — рост недоимки 155,6%;

— НУ по Морпорт Актау — рост недоимки 115,4%;

— НУ по Тупкараганскому району — рост недоимки 103,4%;

— НУ по Бейнеускому району — рост недоимки 99,9% или 0,1% сокращения.

В ходе проведения работ по взысканию сумм налоговой задолженности налогоплательщиков по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, налоговыми органами области *эффективно приняты следующие установленные меры принудительного взыскания налоговой задолженности:*

приостановлены расходные операции по банковским счетам 2336 налогоплательщикам на сумму 1279,2 млн. тенге;

— приостановлены расходные операции по кассе 2336 налогоплательщикам на сумму 1279,2 млн. тенге;

— вынесены решения об ограничении в распоряжении имуществом в счет налоговой задолженности 756 налогоплательщикам на сумму — 422,3 млн. тенге и описано имущество 19 недоимщиков на сумму 135,9 млн. тенге;

— передано на специализированный аукцион имущество 3 налогоплательщиков на сумму 1099,2 млн. тенге; реализованных отсутствует;

— выставлены инкассовые распоряжения на банковские счета 2063 налогоплательщикам на сумму 1165,3 млн. тенге, в результате чего взыскано в бюджет 72,6 млн. тенге;

— выставлено инкассовых распоряжений на счета 2 дебиторов на сумму 1,8 млн.тенге, которая полностью взыскана.

По Мангистауской области также принимаются меры по погашению недоимки по отчислению пенсионных взносов в накопительный пенсионный фонд. По состоянию на 01.04.2014 г. сумма недоимки:

— по ОПВ в НПФ составила 263,7 млн. тенге. В сравнении с показателями на 01.01.2013 г. (279,1 млн. тенге) недоимка снизилась на 15,4 млн. тенге, что составляет 94,5% темпа роста или 5,5% сокращения.

Недоимки по ОПВ в НПФ было допущено по следующим районам области:

— НУ по Морпорт Актау — рост недоимки 172,9%;

— НУ по Бейнеускому району — рост недоимки 100%;

— НУ по Каракиянскому району — рост недоимки 97,9% или 2,1% сокращения;

— НУ по г. Жанаозен — рост недоимки 97,4% или 2,6% сокращения.

В ходе проведения работ по взысканию сумм задолженности по ОПВ в НПФ *приняты меры:*

— направлены уведомления о погашении задолженности по ОПВ в НПФ 10111 агентам на сумму 323,1 млн. тенге;

— приостановлены расходные операции по банковским счетам 5501 агентов-должников на сумму 375,9 млн. тенге;

— приостановлены расходные операции по кассе 5501 агентов-должников на сумму 375,9 млн. тенге.

Ведется большая работа по снижению недоимки по социальным отчислениям в Государственный Фонд социального страхования.

По состоянию на 01.04.2014 г. сумма недоимки:

— по социальным отчислениям в ГФСС составила 73,8 млн. тенге.

В сравнении с показателями на 01.01.2013 г. (76,2 млн. тенге) недоимка снизилась на 2,4 млн. тенге, что составляет 96,8% темпа роста или 3,2% сокращения.

В ходе проведения работ по взысканию сумм задолженности по социальным отчислениям в ГФСС были *приняты следующие меры:*

— направлены уведомления о погашении задолженности по СО в ГФСС 9429 плательщикам на сумму 128,6 млн. тенге;

— приостановлены расходные операции по банковским счетам 3473 агентов-должников на сумму 288,3 млн. тенге.

По состоянию на 01.04.2014 г. по непроизводственным платежам в целом по области при прогнозе 12,0 млрд. тенге *поступило в бюджет 12,1 млрд. тенге*, исполнение составило 101,0%.

Удельный вес непроизводственных платежей в общем объеме поступлений составляет 54,0%. При этом, из 54 доходных источников по которым доведен прогноз, исполнение обеспечено по 45, не исполнено 9 источников.

Надо отметить, что эффективному использованию методов принудительного взимания налогов, способствует одно из нововведений в рамках совершенствования налогового законодательства.

Это изменение процедуры взыскания налоговой задолженности. Если раньше налоговые органы направляли налогоплательщикам два уведомления о применении способов и мер принудительного взыскания, то сейчас только

одно, где отражены все способы и меры, которые последовательно применяются к налогоплательщику. [5]

Если раньше налоговые органы отправляли уведомление, потом выставляли инкассовые распоряжение, затем, спустя месяц, приостанавливались расходные операции, то сегодня все кардинально изменилось.

Теперь через 5 дней после направления уведомления сначала приостанавливаются расходные операции по банковским счетам в банке и по кассе налогоплательщика.

Снижение недоимки путем эффективного использования принудительных мер взимания — одно из основных направлений деятельности налоговых органов по обеспечению исполнения доходной части государственного бюджета.

Налогоплательщикам надо помнить, что уклонение от уплаты налогов не делает предприятие состоятельным, а, напротив, приводит его в конечном итоге к финансовому краху.

Так что не стоит забывать своевременно платить налоги, ведь от этого зависит стабильность и процветание нашего государства.

Литература:

1. Новый налоговый кодекс: первые впечатления // Налоговый эксперт — № 1 (26) январь — 2013 г.
2. Евстигнеев, Е. Н. Основы налогов и налогового права. — М. 2000 г.
3. Взгляды и мнения на налоговый Кодекс // Налоговый эксперт — № 2 (27) февраль — 2002 г.
4. Амиреева, К. К. Контроль за подакцизными товарами // Налоговый консультант. — 2013 - № 3 с.20
5. Налоговый Кодекс Республики Казахстан по состоянию на 01.01.2014 г.
6. nalogovyy kodeks na 2014 g..rar

Развитие методики анализа материально-производственных запасов

Бердникова Лейла Фархадовна, кандидат экономических наук, доцент;

Трушкина Оксана Юрьевна, магистрант

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье рассмотрено значение экономического анализа материально-производственных запасов в деятельности предприятий. Изучены различные методики анализа запасов, обобщены этапы проведения анализа материально-производственных запасов.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, экономический анализ, методика анализа материально-производственных запасов.

В рыночных условиях особое внимание уделяется экономическому анализу. Он интересует как внутренние управленческие структуры, которые желают знать финансово-экономическое состояние своего предприятия, так и инвесторов, планирующих сотрудничать с коммерческой организацией. Современная научная литература насчитывает большое количество методик проведения анализа, которые постоянно совершенствуются, и это по-

зитивно влияет на аналитику в целом. Все методики проведения анализа имеют свои плюсы и минусы.

В настоящее время значимым участком для поиска путей повышения эффективности деятельности предприятия, является анализ материально-производственных запасов (МПЗ). Благодаря анализу менеджеры смогут получить всю необходимую информацию для улучшения итоговых показателей работы организации. По нашему

мнению, анализ МПЗ в первую очередь ориентирован на внутренних пользователей, но также он может быть использован и внешними пользователями информации. Аналитическая информация о материально-производственных запасах дает возможность своевременно выявлять потребность в МПЗ, рассчитывать эффективность их использования, проводить анализ оборачиваемости запасов и т.д.

Экономический анализ позволяет определить сущность хозяйственных операций по движению производственных запасов, реализовать оценку хозяйственных ситуаций с МПЗ, определить резервы под снижение стоимости материальных ценностей и, как следствие этого, обосновать решения для принятия управленческих решений. Экономический анализ обобщает и аналитически обрабатывает учетную информацию о МПЗ, а также выступает связующим звеном между учетом и аудитом.

Профессор М.В. Мельник считает, что для проведения аналитических процедур необходим существенный объем информации, так как процесс выявления нетипичного поведения показателей требует не только тщательного изучения состояния дел на предприятии, но и понимания экономической ситуации в стране, в отрасли, в регионе, на рынке [1].

Запасы — это основной вид активов предприятий, которые заняты производством продукции, торговлей или оказанием услуг. Запасы играют важную роль в деятельности любого предприятия, поэтому результаты хозяйственной деятельности организаций зависят от грамотного ведения бухгалтерского учета МПЗ и от правильного проведения экономического анализа. Как показывает практика последних лет, вследствие нерационального и некорректного управления производственными запасами, предприятия могут понести значительные потери. Так, в случае, если в организации нет достаточного количества МПЗ, это приводит к нарушению ритмичности производства продукции, изменению сроков выполнения работ по договорам, росту себестоимости, уменьшению прибыли.

При этом необходимо контролировать и ситуацию, когда количество МПЗ в организации очень велико. В этом случае происходит замораживание оборотных активов, потому что денежные средства, которые могут быть в обороте и приносить прибыль, находятся на складах в виде сырья и материалов, запасных частей и комплектующих. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для решения проблем, связанных с управлением МПЗ, необходимо применение анализа запасов.

Основная цель управления МПЗ заключается в достижении такой величины запасов, которая минимизировала бы общие затраты по их содержанию и была бы достаточной для рентабельной работы организации. Таким образом, управление запасами заключается в грамотном проведении экономического анализа МПЗ.

Цель анализа МПЗ — это выявление внутрипроизводственных резервов (под снижение себестоимости про-

дукции и увеличения прибыли) и резервов под снижение стоимости материальных ценностей. Своевременное обеспечение предприятия необходимым и качественным сырьем и материалами способствует увеличению объемов производства готовой продукции и снижению себестоимости. Это, в свою очередь, приводит к увеличению прибыли организации.

В ходе исследования нами были рассмотрены различные методики анализа МПЗ на предприятиях.

По мнению профессора Д.А. Ендовицкого методика — это документ, детально описывающий механизм анализа объекта исследования. В данном документе указываются все возможные источники информации, а также приводится характеристика методов, приемов и процедур анализа [2].

В.Г. Когденко считает, что при проведении экономического анализа следует опираться на такие методы, как метод сравнения, горизонтальный и вертикальный анализ, предельный анализ, балансовый метод и метод коэффициентов, метод факторного анализа и метод экспертных оценок, логический контроль и метод ситуационного анализа [3].

По нашему мнению, методика анализа материально-производственных запасов — это комплекс методов, приемов и инструментов, которые направлены на нахождение путей повышения эффективности использования запасов на предприятиях.

Прежде чем приступить к анализу МПЗ, необходимо сформировать цель и ряд задач. Так, по мнению Д.А. Ендовицкого анализ состава, структуры и динамики МПЗ направлены на решение таких задач, как:

- выявление основных направлений в изменении величины и состава запасов;
- определение основных причин этих изменений;
- выявление резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности, которые связаны с запасами [4].

По мнению А.И. Гинзбурга основными задачами анализа МПЗ являются:

- оценка уровня материально-технического снабжения организации;
- оценка обеспеченности предприятия МПЗ;
- оценка расхода товарно-материальных ценностей;
- оценка эффективности материальных ресурсов;
- оценка влияния производственных факторов на динамику эффективности материальных ресурсов [5].

По мнению Г.Н. Гогиной, основная задача анализа использования материальных ресурсов в производстве заключается в выявлении нерационального их расхода. Под нерациональным расходом Г.Н. Гогина понимает несоблюдение норм, брак и потери. Также задача анализа МПЗ заключается в выработке решений по результатам проведенного анализа [6].

Обычно для анализа запасов используются формы бухгалтерской отчетности, а также регистры синтетического и аналитического учета. Л.Н. Чечевицына предлагает использовать для анализа МПЗ следующие источники:

- формы бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия;
- план материально-технического снабжения;
- оперативные данные отдела материально-технического обеспечения;
- сведения аналитического учета о поступлении, расходовании и остатках МПЗ;
- данные статистической отчетности [7].

Л.С. Сосненко и Е.С. Федяй полагают, что управление запасами будет эффективным и рациональным при наличии на предприятии действенного механизма оценки и анализа МПЗ [8].

По мнению профессора В.И. Бариленко для того чтобы оценить эффективность использования МПЗ, необходимо использовать систему обобщающих и частных показателей. Обобщающие показатели в анализе МПЗ

используются для развернутого представления об уровне эффективности использования запасов, а также резервах его повышения. Частные показатели характеризуют эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а именно вспомогательных и основных материалов, газа, ГСМ, электроэнергии и др. Также частные показатели позволяют найти пути снижения материалоемкости отдельных изделий [9].

На рисунке 1 представлен типовой алгоритм оценки МПЗ [10].

По мнению Л.С. Сосненко для решения проблемы управления необходима аналитическая информация о состоянии МПЗ, вовремя доведенная до управляющей системы [8]. Мы придерживаемся такой же точки зрения.



Рис. 1. Алгоритм оценки состояния запасов

Для того чтобы повысить уровень рентабельности и прибыли на предприятиях необходимо рационально использовать материальные ресурсы. Эффективное управление запасами способствует снижению себестоимости, а это, в свою очередь, приводит к росту рентабельности и прибыли предприятия.

Профессор Н.П. Любушин считает, что многие российские предприятия в ближайшем будущем перейдут на логистические методы управления запасами. Причиной тому сложившаяся на сегодняшний день экономическая ситуация в России. На этапе внедрения логистического метода управления запасами потребуются применять нормативный метод управления.

Под нормативным методом понимается эффективное управление запасами, т.е. процессами снабжения, производства, сбыта и т.д. Данный метод способствует по-

вышению скорости процессов и их эффективности, позволяет оценить надежность и производительность процессов. Нормирование МПЗ является первым шагом к организации управления материальными потоками. Целью управления материальными потоками является снижение уровня запасов. Это достигается путем наведения порядка в организации производства, а также усовершенствования системы материально-технического снабжения [11].

Бердникова Т.Б. определяет эффективность использования материальных ресурсов на базе двух подходов. Первый подход основан на определении результативности использования материальных ресурсов. Основными понятиями данного подхода являются материалоемкость и материалотдача. Материалоемкость — это отношение стоимости материальных ресурсов к объему производ-

Таблица 1

Этапы методик анализа материально-производственных запасов

Автор	Этапы предлагаемых методик анализа МПЗ
Д. А. Ендовицкий	1) Анализ состава, структуры и динамики изменения МПЗ; 2) Анализ потребности в МПЗ; 3) Анализ эффективности использования МПЗ.
О. В. Грищенко	1) Оценка качества планов материально-технического снабжения и анализ их выполнения; 2) Оценка потребности предприятия в материалах; 3) Оценка эффективности использования материалов; 4) Факторный анализ общей материалоемкости продукции; 5) Оценка влияния стоимости материалов на объем производства продукции.
В. Г. Когденко	1) Анализ состава и структуры МПЗ; 2) Анализ динамики изменения МПЗ; 3) Анализ длительности нахождения МПЗ на складах; 4) Анализ соответствия фактической величины МПЗ их оптимальному объему.
Ю. Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова, Е.В. Панина, А.Ю. Усанов	1) Анализ обеспечения предприятия материалами и обоснование оптимальной потребности в них; 2) Оценка и анализ эффективности использования материалов
Г. В. Савицкая	1) Анализ обеспеченности предприятия материалами; 2) Анализ использования материалов; 3) Анализ прибыли на рубль материальных затрат
Н. В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова	1) Анализ обеспеченности организации материалами; 2) Анализ эффективности использования материалов; 3) Анализ эффективности управления запасами и затратами.
В. А. Чернов	1) Анализ состояния товарных запасов; 2) Анализ эффективности товарных запасов; 3) Факторный анализ товарных запасов; 4) Оперативный и сравнительный анализ товарных запасов; 5) Имитационный анализ оперативного движения товаров. Определение оптимальных закупок; 6) Имитационный анализ управления коммерческими процессами в условиях неопределенности

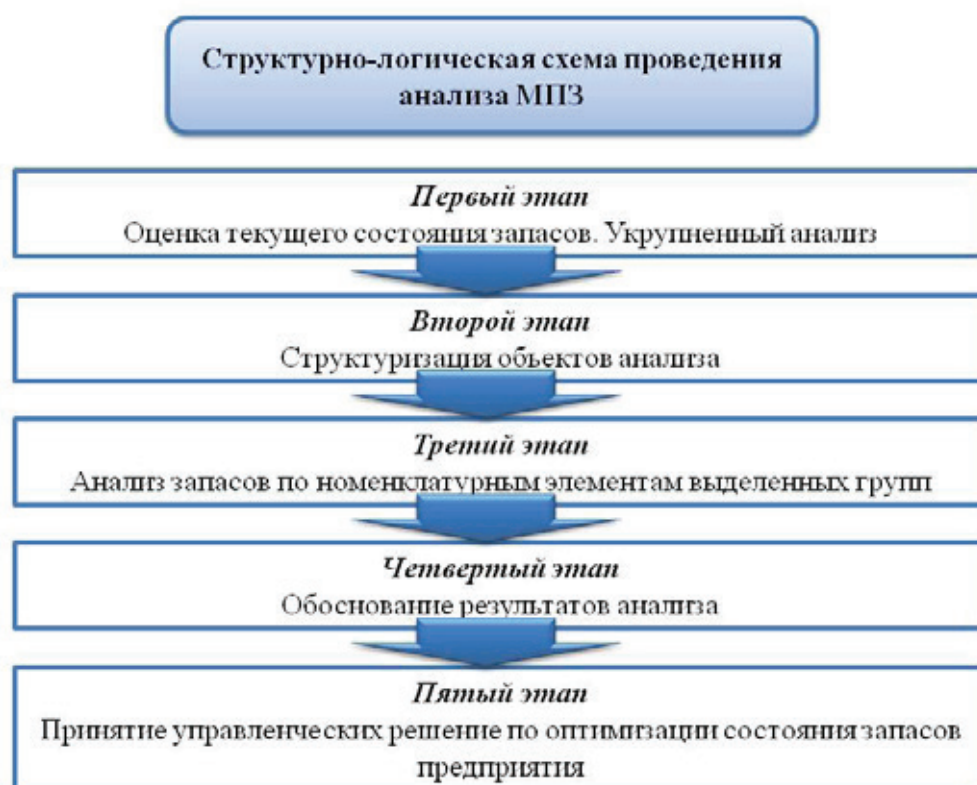


Рис. 2. Структурно-логическая схема проведения анализа запасов

ственной продукции. Материалоотдача — это показатель, обратный материалоемкости. Данный показатель определяет, сколько продукции приходится на каждый рубль вложенных материальных ресурсов [12].

По мнению Савицкой Г.В. материалоемкость и материалоотдача являются важнейшими показателями для анализа МПЗ [13].

Следует отметить, что материально-производственные запасы являются весомой составляющей производственного потенциала организации. От эффективности их использования зависит состояние производственного потенциала в целом [18].

При совершенствовании методики анализа МПЗ необходимо использовать классификацию источников материальных ресурсов. По мнению Бариленко В.И. существуют внутренние (собственные) и внешние источники материальных ресурсов. Внутренние источники — это экономия материалов, которая происходит за счет:

- внедрения научных достижений;
- использования вторичного сырья;
- собственного изготовления материалов и полуфабрикатов;
- сокращения отходов сырья.

Внешние источники — это поступления материалов от поставщиков в соответствии с заключенными договорами [9].

Таким образом, можно сделать вывод, что анализ МПЗ включает в себя следующие аспекты:

- оценка текущего состояния запасов;
- анализ структуры МПЗ (вертикальный и горизонтальный анализ);
- анализ оборачиваемости МПЗ;
- факторный анализ сырья и материалов, готовой продукции, незавершенного производства, товаров отгруженных;
- анализ потребности в МПЗ;
- анализ эффективности использования МПЗ и т.д.

Ученые-аналитики предлагают проводить анализ МПЗ в несколько этапов. В таблице 1 представлены этапы проведения анализа МПЗ по мнению различных авторов.

На основании данных таблицы можно сделать вывод о том, что единой методики анализа МПЗ не разработано [14,15,16,17].

Применение определенной методики анализа на предприятии зависит от вида деятельности и специфики производства. Но при этом методика анализа не всегда учитывает цели и задачи сопредельных подразделений. Анализ МПЗ должен носить системный характер, потому как отклонение от системного подхода может привести к погрешностям в принятии управленческих решений относительно запасов.

Также необходимо помнить о ликвидности активов. Поскольку запасы относятся к оборотным активам, их можно разделить на:

- неликвидные активы (незавершенное производство);

— ликвидные активы (сырье, материалы и т.д.).

Таким образом, рассмотрев различные методики анализа МПЗ, можно сделать вывод, что в основном они сводятся к следующим задачам:

- оценка динамики и структуры состояния МПЗ;
- оценка оборачиваемости МПЗ;
- оценка взаимного соответствия динамики элементов МПЗ;
- факторный анализ запасов готовой продукции, товарной продукции, сырья и материалов, незавершенного производства;
- анализ поставщиков, схем поставок сырья и материалов, товаров и т.д.

Нами обобщена и представлена на рисунке 2 структурно-логическая схема проведения анализа запасов, которая включает пять рекомендуемых этапов.

На первом этапе проводится детализированный анализ МПЗ в целом и по элементам в динамике. На данном

этапе также проводится анализ оборачиваемости МПЗ. На втором этапе проводится структуризации МПЗ на основе конкретных видов запасов. Третий этап — это анализ МПЗ по номенклатурным группам. На четвертом этапе формируются результаты анализа. Реализация пятого этапа зависит от результатов проведения четырех предыдущих этапов.

На основании всего вышесказанного можно сформулировать следующие выводы: изучение теоретических аспектов анализа запасов необходимо для разработки конкретной методики анализа МПЗ. Выработанная методика анализа будет способствовать обеспечению управленческого персонала необходимой информацией, а также приведет к увеличению эффективности использования запасов. Эффективность управления МПЗ заключается в том, чтобы поддерживать их в том объеме, который полностью обеспечивает нормальную деятельность организации при этом, не замораживая в них излишний капитал.

Литература:

1. Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. Ендовицкий, Д.А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 15. Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
3. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. Ендовицкий, Д.А. Экономический анализ активов организации. — М.: Эксмо, 2009.
5. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2008.
6. Гогина, Г.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — СПб.: ГИОРД, 2008.
7. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.
8. Сосненко, Л.С., Федяй Е.С. Анализ материально-производственных запасов [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2009. — № 3. Доступ из справ. — правовой системы «Консультант-Плюс».
9. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. — М.: Омега-Л, 2009.
10. Удалов, А.А. Управленческий анализ МПЗ / А.А. Удалов // Материалы региональной студенческой научно-практической конференции Актуальные проблемы экономики в исследованиях студентов Юга России, 2010.
11. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
12. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009.
13. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008.
14. Экономический анализ: учебник / Ю.Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова, Е.В. Панина, А.Ю. Усанов; под общ. ред. И.В. Косоруковой. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012.
15. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим экном. специальностям / Ю.П. Маркин — 2-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010.
16. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013.
17. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. — 2-е изд., перераб и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
18. Никифорова, Е.В., Бердникова Л.Ф., Николаева М.Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е.В. Никифорова, Л.Ф. Бердникова, М.Ю. Николаева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). с. 165—170.

Учет кредитов и займов организации

Бунчеева Елена Александровна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Одним из важнейших условий осуществления предпринимательской деятельности является потенциал своевременного получения банковского кредита либо займа от иных лиц (юридических или физических). Сегодня потребность в заемных средствах возникает в силу необходимости осуществления эффективной и полноценной деятельности предприятия, следовательно, ни одно предприятие не способно обойтись без привлечения заемных средств.

Существует множество финансовых инструментов для удовлетворения потребности организации в заемных средствах. Наиболее популярное из них — банковский кредит. Тем не менее, привлекающие заемные средства организации руководствуются также его ценой, складывающейся из процентов, причитающихся за пользование заемными средствами и других расходов по обслуживанию долга. Вследствие чего, организации пользуются товарным и коммерческим кредитами, помимо банковского кредита, а именно, привлекают заемные средства посредством выпуска ценных бумаг и осуществляют заем у некредитных организаций.

В широком смысле кредит — это система экономических отношений, которая возникает при передаче имущества в денежной или натуральной форме одними лицами другим на условиях последующего возврата и, чаще всего, с уплатой процентов за временное пользование переданным имуществом. Основным условием осуществления сделки служит совпадение интересов кредитора и заемщика, которые, являясь участниками кредитной сделки, выступают в качестве юридически самостоятельных субъектов, материально гарантирующих выполнение обязательств, вытекающих из экономических связей [2, с.38]. Таким образом, возникновение между двумя организациями небанковской сферы отношений привлечения заемных средств возможно лишь в том случае, если одна организация испытывает недостаток финансовых ресурсов, а у другой имеются временно свободные денежные средства.

Выделяют три последовательных этапа при осуществлении операций с кредитными и заемными средствами, а именно: выдача (получение) кредитов и заемных средств; получение (начисление или уплата) процентов за использование кредитных и заемных средств; погашение задолженности по кредитным и заемным средствам.

Порядок получения кредитов и займов и их бухгалтерского учета у заемщика и залогодателя регулируется разными положениями по бухгалтерскому учету. С 1 января 2009 года заемщик законодательно обязуется следовать новому Положению по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам», которое было утверждено Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 107н. Огромное значение имеет достоверный учет кредитов и займов, а также расходов по их обслуживанию, поскольку от

его состояния зависит способность организации в любой момент рассчитаться по долгам, а также ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность. Аудиторская проверка является неотъемлемой частью подтверждения достоверности показателей отчетности о состоянии задолженности организации по займам и кредитам.

Привлечение заемных средств может быть как положительным, так и отрицательным явлением. Последнее возможно в случае существенного увеличения в капитале организации доли заемных средств, так как в данном случае возникает риск банкротства. С целью избегания критических ситуаций следует проводить как анализ финансового состояния организации, так и анализ эффективности использования заемного капитала. Итак, привлечение заемных средств может осуществляться в форме займов или кредитов. Их общей отличительной особенностью являются условия возвратности и срочности. Помимо того, за пользование заемными средствами заемщик, в обязательном порядке, уплачивает залогодателя установленный договором процент.

Заемные средства, которые привлекаются без уплаты процентов, квалифицируются Гражданским кодексом РФ как ссуда. Основным отличием от кредита является то, что ссуда не предполагает платности услуги, то есть выплаты процента. Так, например, ссуда может предоставляться предприятием для своих сотрудников, государством для определенных категорий граждан и так далее.

Гражданский кодекс РФ, в частности, вводит термин: «договор безвозмездного пользования», суть которого состоит в том, что «одна сторона обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне, а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором» [1, гл. 36].

Ключевым отличием кредита является то, что он предоставляется только кредитным учреждением и обязательно в денежной форме. Что касается займа, то он может выдаваться любой коммерческой организацией, как в денежной форме, так и товарами, специальной лицензии для этого не требуется.

Бухгалтерский учет заемных средств регулируется ПБУ 15/2008. Основная сумма обязательства по полученному займу при этом принято отражать как кредиторскую задолженность в соответствии с условием и в сумме, указанным в договоре. Проценты, причитающиеся к оплате залогодателя (кредитору) и дополнительные расходы по займам причисляют к особому виду расходов (расходам по кредитам и займам). Дополнительными расходами по займам являются расходы по информационным и консультационным услугам; расходы на экспертизу договора

займа; а также другие расходы, напрямую связанные с получением займов или кредитов [4, п.3].

В бухгалтерском учете расходы по займам и кредитам признают прочими расходами (за исключением той части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива) и отражают в том отчетном периоде, к которому они относятся [4, п.7]. Расходы по займам отражают отдельно от основной суммы обязательства по полученному кредиту. Важным аспектом является то, что проценты включаются в состав прочих расходов или в стоимость инвестиционного актива равномерно вне зависимости от условий предоставления займа или кредита. Проценты по заемным средствам, использованным для финансирования инвестиционных активов, включают в стоимость этих активов [4, п.3].

Что касается налогового учета, здесь расходы по получению займов и кредитов принято отражать либо в составе прочих расходов, либо в составе внереализационных расходов. Датой осуществления прочих расходов считается дата расчетов в соответствии с условиями заключенных договоров либо дата предъявления налогоплательщику документов, служащих основанием для произведения расчетов, либо последний день отчетного (налогового) периода для расходов на оплату сторонним организациям за выполненные ими работы. К внереализационным расходам относятся расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида, в том числе проценты, начисленные по ценным бумагам и иным обязательствам [3, ст. 272].

Вследствие того, что учет расходов в бухгалтерском и налоговом учете разнится (то есть расходы на уплату процентов в бухгалтерском учете принимают в полном объеме, а в целях налогообложения прибыли эти расходы учитывают в пределах нормативов), возникают постоянные разницы и, следовательно, постоянное налоговое обязательство.

По экономическому содержанию денежные средства, предоставленные по договору займа, относят к категории финансовых вложений. К расходам, формирующим первоначальную стоимость финансовых вложений, относятся как сумма займа по договору, так и расходы, связанные с приобретением активов в качестве финансовых вложений. В случае погашения заемщиком займа выбытие актива отражают по первоначальной стоимости каждой выбывающей единицы бухгалтерского учета финансовых вложений. Доходы по финансовым вложениям признают либо поступлениями от обычных видов деятельности,

либо прочими доходами. Расходы, связанные с предоставлением займов, признают прочими расходами [4, п.7].

Операции по предоставлению займов в денежной форме, а также по оказанию финансовых услуг по предоставлению займов в денежной форме не подлежат обложению НДС. Если же займы предоставляются в форме, отличной от денежной, возникает объект обложения НДС.

Эффективность использования заемных средств оказывает непосредственное влияние на общие показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для того чтобы оценить эффективность использования банковского кредита зачастую предприятия пользуются коэффициентом финансового левериджа, при расчете которого учитываются все долговые обязательства клиента банка независимо от их сроков. С целью оптимизации финансового положения предприятия необходимо предусмотреть разработку системной кредитной политики, которая обеспечит прогнозируемость поступлений.

Управление заемными средствами является неотъемлемой частью финансового менеджмента на предприятии, активно применяемой в целях осуществления финансового планирования и разработки финансовой стратегии предприятия.

Если предприятие становится наиболее зависимо от внешних источников финансирования, это указывает на активацию финансово-хозяйственной деятельности и в том числе за счет внешних источников финансирования. Важным аспектом в ходе анализа финансового состояния предприятия является определение запаса его финансовой устойчивости. В том случае если выручка за рассматриваемый период превышает порог рентабельности, деятельность организации на данный период можно признать прибыльной.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что являясь мощным средством стимулирования развития экономики, кредиты, займы, ссуды и векселя нуждаются в достоверном бухгалтерском учете. Правильный учет подобного рода операций позволяет с наибольшей точностью оценить финансовое положение предприятия, эффективность использования заемных средств и методов кредитования. Достоверность и своевременность учета кредитов и займов позволяет руководителю предприятия принимать верные решения по изменению структуры и объемов кредитов и анализировать рентабельность полученных средств.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 14.11.2013 г.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 02.04.2014.
2. Кисурина, Л. Г. Кредиты и займы // Экономико-правовой бюллетень. — 2012. — № 4.
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 30.01.2014) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 02.04.2014.
4. Приказ Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008» (в ред. 27.04.2012г) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 02.04.2014.

Особенности организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства — юридических лицах, выбравших специальные налоговые режимы

Ункова Ольга Генриховна, преподаватель

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Калмыцкий филиал (г. Элиста)

С 01 января 2013 года, согласно Федерального закона № 402-ФЗ от 06.12.2011 г., все субъекты малого бизнеса обязательно должны осуществлять бухгалтерский учет своей финансово-хозяйственной деятельности. При этом юридические лица — субъекты малого бизнеса, выбравшие специальные налоговые режимы, осуществляют ведение бухгалтерского учета в упрощенной форме, а предприниматели без образования юридического лица могут не вести бухгалтерского учета, но обязаны вести учет своих доходов и расходов, а также иных объектов налогообложения.

На практике организация учета и отчетности в субъектах малого бизнеса — юридических лицах, выбравших специальные налоговые режимы, требует наличия единых методологических основ ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями закона «О бухгалтерском учете», ПБУ.

Важную роль при этом играет Учетная политика субъекта предпринимательства, которая должна обеспечить ведение бухгалтерского учета рационально, в полном объеме, с учетом особенностей ведения малого бизнеса и его размеров. Основным документом для составления бухгалтерской учетной политики является ПБУ 1/2008. Документ утвержден приказом Минфина от 06.10.2008 № 106н. При составлении Учетной политики необходимо учитывать:

- правила учета основных средств и нематериальных активов, которые субъект малого бизнеса применял в прошлом году и может оставить в новом отчетном году. При этом необходимо помнить, что нельзя осуществлять переоценку основных средств и нематериальных активов в бухгалтерском учете;

- нельзя создавать резервы предстоящих расходов (на предстоящую оплату отпусков работникам, выплату вознаграждений по итогам работы за год, гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание);

- нельзя отражать в учете оценочные и условные обязательства, условные активы;

- выбрать метод учета доходов и расходов. Субъекты малого бизнеса используют кассовый метод. Организации, применяющие кассовый метод, определяют выручку от реализации товаров (работ, услуг) исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги);

- отразить порядок оценки финансовых вложений в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется (то есть по стоимости приобретения);

- отражать коммерческие и управленческие расходы в себестоимости проданной продукции, товаров полностью в отчетном году в качестве расходов по обычным видам деятельности;

- отражать все расходы по займам в составе прочих текущих затрат организации. Субъекты малого бизнеса могут отнести на расходы по УСН проценты по займу или кредиту. Разрешено учитывать лишь определенную норму процентов. Рассчитать норматив нужно по правилам, которые установлен для плательщиков налога на прибыль, а именно в статье 269 НК РФ;

- разработать рабочий план счетов бухгалтерского учета. В качестве примера для организации учета можно использовать один счет бухгалтерского учета, который будет обобщать сведения по нескольким схожим объектам учета. Например:

- счет 10 «Материалы» предназначен для сбора и обобщения данных по материальным запасам, оборудованию к установке, животным на выращивании и откорме;

- затраты на производство и реализации продукции, работ, услуг субъекта малого бизнеса можно учитывать без подразделения на виды затрат на счете 20 «Основное производство»;

- учет готовой продукции, работ, услуг, а также учет товаров следует вести с помощью счета 41 «Товары»;

- учет дебиторской и кредиторской задолженности организуется на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (вместо счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 79 «Внутрихозяйственные расчеты»);

- для учета денежных средств в банках необходимо использовать счет 51 «Расчетные счета» (вместо счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути»);

- учет собственного капитала осуществляется на счете 80 «Уставный капитал», где необходимо обобщить сведения по резервному и добавочному капиталам;

- учет финансовых результатов в субъектах малого бизнеса можно организовать на счете 99 «Прибыли и убытки», минуя счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы».

Субъекты малого бизнеса составляют бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме. При этом субъекты малого предпринимательства сдают только баланс и отчет

о финансовых результатах. Если требуется, то необходимо приложить пояснительную записку. При составлении отчетности необходимо использовать упрощенные формы баланса и отчета о прибылях и убытках, которые утверж-

дены приказом Минфина от 02.07.2010 № 66н. Однако, при желании субъект малого бизнеса может отчитаться по общим формам отчетности, которые также утверждены приказом Минфина № 66н.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)

Оценка финансового положения на промышленных предприятиях республики Мордовия в условиях финансовой нестабильности

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Горбункова Анна Олеговна, студент

Национальный исследовательский мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева (г. Саранск)

Финансовое положение предприятия является ключевой характеристикой его финансово-хозяйственной деятельности. Поскольку, невозможно вести хозяйство без меры, веса, счета, не сопоставляя доходов с расходами, не добиваясь превышения первых над вторыми. В условиях спада производства, разрыва хозяйственных связей, неплатежеспособного спроса, неконкурентоспособности отечественных товаров и других неблагоприятных обстоятельств ухудшения финансового положения и вытекающая из этого проблема несостоятельности (банкротства) стали настоящим бедствием для российских предприятий. В результате этого, изучение финансового положения становится, одной из первоочередных задач управления финансами предприятий, особенно в российских условиях.

Кроме того, финансовое положение предприятий не безразлично государственным и муниципальным органам власти. Поскольку, от финансового состояния хозяйствующих субъектов в каждом регионе зависит объем налоговых поступлений, наличие рабочих мест, экономический рост и прочие показатели развития страны. В результате этого, законодательством Российской Федерации установлен обязательный порядок расчета и регулирования величин отдельных финансовых показателей деятельности предприятий (например, стоимость чистых активов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами).

Таким образом, необходимо, что бы показатели финансового положения были такими, что все, кто связан с предприятием какими-либо хозяйственными отношениями, могли получить ответ на вопрос, насколько надежно предприятие как партнер в этих отношениях. А от этого уже в свою очередь зависит само существование предприятия и перспективы его развития. [1, с. 354]

Проведем анализ финансового состояния предприятия республики Мордовия на примере ЗАО «Цветлит».

На сегодняшний день ЗАО «Цветлит» — одно из немногих предприятий в кабельной промышленности нашей страны, где имеется полный производственный цикл от переработки алюминия и меди в катанку до изготовления кабельно-проводниковых изделий, часть из которых импортозамещающая. Производство алюминиевого, магниевого и титанового проката — один из базовых секторов промышленности, определяющий место региона в экономическом развитии Приволжского федерального округа и России в целом. [2]

Анализ финансового состояния начнем с изучения структуры имущества предприятия и источников его образования.

За отчетный год итог баланса уменьшился на 2071 тыс. руб., что является отрицательной динамикой и свидетельствует о проблемах в развитии предприятия. Основным фактором роста стало сокращение стоимости оборотных активов на 3335 тыс. руб. и при увеличении стоимости внеоборотных активов на 1264 тыс. руб.

Изменилась и структура активов: удельный вес оборотных активов на начало года составил 81,21% общей стоимости активов, а к концу года их доля снизилась до 77,82%. Пропорционально снизилась доля в итоге баланса внеоборотных активов: 18,79% в начале года и 22,18% на конец года. В составе же текущих активов как на начало, так и на конец года преобладала дебиторская задолженность: 19733 тыс. руб. или 35,55% итога баланса и 20304 тыс. руб. или 39,60% соответственно.

Величина и структура пассивов за период также претерпели изменения. Общая сумма источников средств уменьшилось на 2071 тыс. руб. в основном за счет снижения денежных средств на 3170 тыс. руб., а следовательно и продажи продукции на 894 тыс. руб.

Эти факторы привели к увеличению кредиторской задолженности перед государственными внебюджетными фондами на 11 тыс. руб. и перед налоговыми органами

Таблица 1

Структура имущества предприятия и источников его образования

Показатель	2012г		2013г		Изменения за год (+, —)	
	сумма, тыс.р.	% к итогу баланса	сумма, тыс.р.	% к итогу баланса	сумма, тыс.р.	% к итогу баланса
АКТИВ						
1.Внеоборотные активы						
ОС	9370	18,43	10661	21,86	1291	2,65
Незавершенное строительство	42	0,08	27	0,06	-15	-0,03
Долгосрочные фин.вложения	18	0,04	9	0,02	-9	-0,02
Отложенные налоговые активы	113	0,22	111	0,23	-2	0,00
Прочие внеоборотные активы	6	0,01	6	0,01	0	0,00
Итого по разделу 1	9549	18,79	10814	22,18	1265	2,59
2.Оборотные активы						
Запасы:						
сырье и материалы	3730	7,34	4101	8,41	371	0,76
затраты в незавершенном производстве	230	0,45	-			
готовая продукция	14177	27,89	13281	27,24	-896	-1,84
расходы буд.периодов	12	0,02	13	0,03	1	0,00
НДС по приобретенным ценностям	191	0,38	208	0,43	17	0,03
Дебиторская задолженность	19733	38,82	20304	41,64	571	1,17
Денежные средства	3211	6,32	41	0,08	-3170	-6,50
Итого по разделу 2	41284	81,21	37948	77,82	-3336	-6,84
БАЛАНС	50833		48762		-2071	
ПАССИВ						
3.Капитал и резервы						
Уставный капитал	108	0,21	108	0,22	0	
Добавочный капитал	7088	13,94	7088	14,54	0	
Резервный капитал	10	0,02	10	0,02	0	
Нерасп.прибыль	3377	6,64	3637	7,46	260	0,53
Итого по разделу 3	10583	20,82	10843	22,24	260	0,53
4.Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-
5.Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолженность:						
поставщики и подрядчики	17040	33,52	15240	31,25	-1800	-3,69
персонал организации	680	1,34	-			

Показатель	2012г		2013г		Изменения за год (+, —)	
	сумма, тыс.р.	% к итогу баланса	сумма, тыс.р.	% к итогу баланса	сумма, тыс.р.	% к итогу баланса
гос.внебюджетные фонды	244	0,48	255	0,52	11	0,02
задолженность по налогам и сборам	12338	24,27	14465	29,66	2127	4,36
прочие кредиторы	8007	15,75	5824	11,94	-2183	-4,48
Задолженность учредителям по выплате доходов	243	0,48	299	0,61	56	0,11
Доходы буд.периодов	144	0,28	122	0,25	-22	-0,05
Резервы предстоящих расходов	1554	3,06	1714	3,52	160	0,33
Итого по разделу 5	40250	79,18	37919	77,76	-2331	-4,78
БАЛАНС	50833		48762		-2071	

на 2127 тыс. руб. Это является негативным фактором: увеличение суммы заемных средств ведет к усилению финансовой зависимости предприятия.

Остановимся подробнее на анализе текущих активов.

За анализируемый период их величина уменьшилась на 3336 тыс. руб. в основном за счет резкого снижения дебиторских средств на 3170 тыс. руб., которое в свою очередь

привело к снижению производства готовой продукции на 896 тыс. руб и производственных запасов на 753 тыс. руб. Большая величина дебиторской задолженности, возрастающая в динамике, вызывает тревогу. Если она не будет погашена в срок, это может вызвать задержки с оплатой других обязательств и даже стать причиной неплатежеспособности предприятия. В связи с этим нужна продуманная

Таблица 2

Анализ состояния текущих активов

Показатель	На начало 2013 года		На конец 2013 года		Изменения за год	
	сумма, тыс.р.	% к величине тек. активов	сумма, тыс.р.	% к величине тек.активов	сумма, тыс.р.	% к величине тек.активов
Производственные запасы:	18148		17395			
сырье и материалы	3730	9,03	4101	10,81	371	0,98
незавершенное производство	230	0,56				
расходы буд.периодов	12	0,03	13	0,03	1	0,00
готовая продукция	14177	34,34	13281	35,00	-896	-2,36
НДС по приобретенным ценностям	191	0,46	208	0,55	17	0,04
Дебиторская задолженность	19733	47,80	20304	53,50	571	1,50
Денежные средства	3211	7,78	41	0,11	-3170	-8,35
Всего текущие активы	41284		37948			

кредитная политика, необходимо быть более внимательными в выборе покупателей и партнеров, следить за качеством и сроками оплаты дебиторской задолженности и принимать меры по ее своевременному взысканию.

Положительно следует оценить отсутствие у предприятия труднореализуемых активов. А значительное снижение наиболее ликвидных активов, т.е. денежных средств (на 3170 тыс. руб. или 8,35%) является нежелательным.

На сегодняшний день ЗАО «Цветлит» имеет нестабильное финансовое положение. Причина этого, заключается в том, что руководители предприятия, в погоне за высокой прибылью, не уделяли должного внимания поддержанию финансовой стабильности, что привело к разбалансированности величин ликвидных средств предприятия и краткосрочных обязательств. Основным «виновником» данного ухудшения стало привлечение в текущем периоде краткосрочных займов, не подкрепленное наличием необходимого объема ликвидных активов для их погашения.

Принятие ряда мер по оздоровлению финансового положения могло бы снять с предприятия угрозу несостоятельности.

Основными путями улучшения и стабилизации финансового положения исследуемого предприятия могут

являться следующие: формирование и внедрение программы по восстановлению платежеспособности; совершенствование механизма использования финансовых ресурсов предприятия; сокращение административных расходов; снижение затрат, не связанных с обеспечением воспроизводства оборотных средств; обеспечение баланса между платежеспособностью и доходностью; вложение денежных средств в высоколиквидные и быстро оборачиваемые средства; более тщательное планирование активных операций ЗАО «Цветлит»; организация на предприятии системы текущего анализа финансового положения; снижение краткосрочной кредиторской задолженности за счет продажи части запасов; увеличение выручки от реализации продукции, работ, услуг путем повышения объема продаж; кроме этого, необходимо повысить ответственность руководителей за принимаемые ими управленческие решения.

Таким образом, проведенное исследование и анализ финансового положения предприятия показало, что даже при внешней благополучности деятельности (росте рентабельности, оборачиваемости, ресурсоотдачи, увеличении имущества) финансовое состояние предприятия может на самом деле ухудшаться.

Литература:

1. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская - «КНОРУС», 2011. — 544с.
2. Официальный сайт ЗАО «Цветлит» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://zvetlit.ru/>

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия

Калиева Ольга Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;
Лужнова Наталья Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Дергунова Мария Ивановна, магистрант;
Говорова Марина Сергеевна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Рассмотрены понятие, особенности и классификация факторов, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: фактор, экономическая эффективность, классификация факторов эффективности.

Технико-организационный уровень производства лежит в основе большинства экономических показателей коммерческой деятельности компании. К технико-организационному уровню производства относят такие показатели как: качество используемой техники, качество продукции, техническая вооруженность труда, прогрессивность технологических процессов, степень концентрации, степень комбинирования и кооперирования, ритмичность производства, длительность производственного цикла, уровень организации производства, уровень организации управления.

Техническая сторона производства, как таковая, не является предметом экономического анализа, но эти показатели изучаются в тесной взаимосвязи и взаимодействии с организацией и технологией производства.

Абсолютно все процессы и явления коммерческой деятельности компании находятся в тесной взаимосвязи, обусловленности и взаимозависимости, они либо непосредственно связаны между собой, либо косвенно. Так, на величину валовой продукции непосредственно влияют показатели численности работающих сотрудников и их уровень производительности, в свою очередь другие факторы оказывают косвенное влияние на данный показатель.

Каждое из явлений коммерческой деятельности может быть рассмотрено как причина и как следствие.

Каждый из показателей деятельности коммерческой организации зависит от множества различных факторов, если детально изучать влияние факторов на величину экономического показателя, то будет получен наиболее точный результат анализа и оценка качества деятельности предприятия. Следовательно одним из важнейших методологических вопросов в анализе экономической деятельности является исследование и измерение влияния различного рода факторов на значение исследуемых экономических показателей. Без всестороннего и глубокого анализа факторов невозможно прийти к обоснованному

выводу о результативности деятельности, нельзя выявить резервы производства, а так же обосновать управленческие решения.

Обобщающие показатели складываются под влиянием определенных факторов. Существует разграничение понятий «фактор» и «причина», хотя они являются синонимами, в экономической литературе понятие фактор определяется как причинная связь, которая оказывает постоянное влияние на результативные показатели, которые учитываются при планировании и анализе показателей коммерческой деятельности. [7]

В свою очередь причина — это причинная связь, которая влияет на результаты деятельности предприятия, но не носит постоянный характер, причина может как быть, так и не быть.

В этом смысле экономические категории и факторы, которые отражаются при помощи показателей носят объективный характер.

Различают объективно и субъективно обусловленные факторы, то есть пути воздействия на показатели при помощи различных организационно-технических мероприятий. Факторы влияющие на эффективность деятельности предприятия представлены в таблице 1.

Значение комплексной классификации факторов, оказывающих влияние на эффективность коммерческой деятельности фирмы, сводится к тому, что на ее основе можно моделировать деятельность, т.е. оказывать на нее непосредственное влияние, а так же осуществлять поиск резервов фирмы для повышения эффективности рыночной деятельности. Математическое моделирование факторов системы экономической деятельности, основано на ряде экономических критериев выделения факторов, как элементов факторной системы причинности, самостоятельности существования, специфичности и возможности количественного учета и измерения.

Таблица 1

Факторы влияющие на эффективность деятельности коммерческой организации

Категория показателей	Примеры
Народохозяйственные	Инвестиционная политика, научно-технический прогресс, общие социально-экономические тенденции развития народного хозяйства
Отраслевые	Конъюнктура отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства
Территориальные	Географическое местоположение, природно-климатические условия, потенциал рынка и инвестиционный рынок
Экстенсивные	Рост объема используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, трудовых ресурсов
Интенсивные	Рост производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи, капиталотдачи и снижение капиталоемкости, фондоемкости, трудоемкости
Общие	Характер производства и его отраслевые особенности, состояние материально-технической базы
Структурно-организационные	Организационная структура снабжения, сбыта, производства, управления и производственно-экономических связей
Особые	Факторы неопределенности и риска
Специфические	Соотношение между формами организации управления, степень соответствия структуры аппарата управления, соотношение между формами управления и методами управления, уровень механизации и автоматизации управленческих работ, уровень квалификации работников и эффективность их труда

Существует множество классификаций факторов, оказывающих влияние на эффективность коммерческой работы. Так, например, факторы бывают общими и частными. Общие факторы оказывают влияние на ряд исследуемых показателей, в то время, как частные — специфичны для каждого из показателей.

Важное значение, исходя из задач анализа эффективности коммерческой деятельности, имеет деление факторов на внутренние и внешние, которое представлено на рисунке 1.

Существует такой фактор, как фактор персонала — это группа показателей, которые связаны с состоянием, обеспеченностью и эффективным использованием трудовых ресурсов. К таким факторам относят: численность работников предприятия в целом и по категориям, затраты на оплату труда, структура работающего состава,

размер фонда заработной платы, затраты на социальное развитие, система экономического стимулирования, затраты на подготовку и повышение квалификации кадров, затраты на охрану труда, текучесть кадров, производительность труда, уровень эффективности использования сотрудников, коэффициенты приема и увольнения сотрудников.

Для создания и эффективного функционирования коммерческой организации, существует необходимость укомплектовать предприятие нужными кадрами, соответствующих требованиям и обладающих необходимой компетенцией, а также организовать, при необходимости, подготовку и переподготовку кадров.

На коммерческом предприятии должна быть правильно организована система мотивации и поощрения сотрудников. При анализе эффективности деятельности необхо-

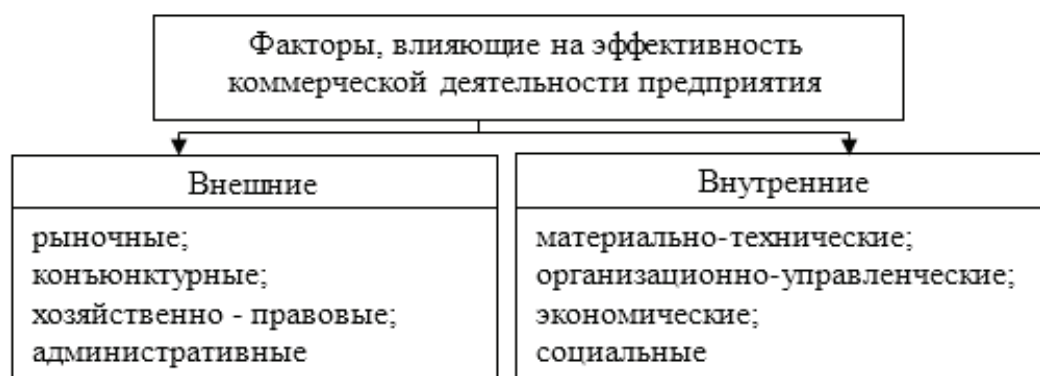


Рис. 1. Внешние и внутренние факторы эффективности коммерческой деятельности

можно определить уровень эффективности использования материальных и моральных стимулов и поощрений. Если система мотивации и стимулирования на предприятии неэффективна, то это может привести к оттоку высококвалифицированных сотрудников. В условиях современной экономики необходимо создания сбалансированного подхода к подготовке, мотивации и закреплению квалифицированных кадров. Одним из важных решений данной задачи является разработка стратегии «карьерной лестницы», по которой каждый из работников продвигается только при помощи своего труда и умения построить бизнес.

Фактор технология — это группа факторов, которая находится в прямой зависимости от уровня научно-технического прогресса, а так же миссии организации и потребностей рынка. К данной группе факторов относятся показатели, которые характеризуют обеспеченность, состояние и эффективность использования материально-технической базы компании. К ним относятся следующие показатели: стоимость основных фондов, уровень износа (амортизации) основных средств, структура основных средств, фондоемкость, производительность машин и оборудования, фондоотдача, фондовооруженность и др.

Эта группа факторов относится к стратегической, от этих факторов зависит конкурентоспособность и эффективность предприятия в целом, их необходимо учитывать при стратегическом планировании производства и сбыта, а также при экономическом анализе.

Фактор материальные ресурсы — это фактор, который является основой производственного процесса. Объем производства и реализации товаров и услуг зависит от полного, своевременного и качественного обеспечения материальными ресурсами.

К данной группе факторов относятся следующие показатели: материальные ресурсы и затраты, структура затрат, топливеемкость продукции, материалоемкость продукции, организация экономии материальных затрат, уровень отходов производства, платежи за экологию.

Фактор научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР), может характеризоваться сле-

дующей системой показателей: количественный и качественный состав НИОКР, эффективность использования результатов НИОКР, эффективность использования результатов НИОКР.

Данный фактор работает эффективно в крупных организациях — лидерах отрасли, но не оправдывает себя на средних и мелких предприятиях.

Во многих случаях при наличии развитых хозяйственных связей на эффективность коммерческой работы предприятия в значительной мере оказывает влияние деятельность других предприятий, так, например, на эффективность деятельности одного предприятия влияют стоимость, качество товаров, своевременность поставок, инфляционные процессы и конъюнктура рынка других компаний.

Часто на результаты работы фирмы влияют внешние факторы, такие как перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Эти факторы не характеризуют усилия данного предприятия, но исследование этих факторов позволяет точнее определять степень воздействия внутренних причин и, соответственно, более полно выявлять внутренние резервы коммерческого предприятия.

Деление факторов на объективные и субъективные представлено на рисунке 2.

Также факторы эффективности коммерческой работы подразделяются на общие и специфические. Общие факторы действуют во всех отраслях экономики, а специфические — действуют в условиях отдельной отрасли экономики, либо предприятия. Данная классификация факторов помогает более полно учесть особенности отдельных предприятий и отраслей, а также дать точную оценку их деятельности.

Если при анализе эффективности ставится цель — измерить то или иное влияние факторов, то применяется классификация факторов на количественные и качественные, прямые и косвенные, простые и сложные, измеримые и неизмеримые.

Количественные факторы выражают количественную оценку явления (количество оборудования, работников,

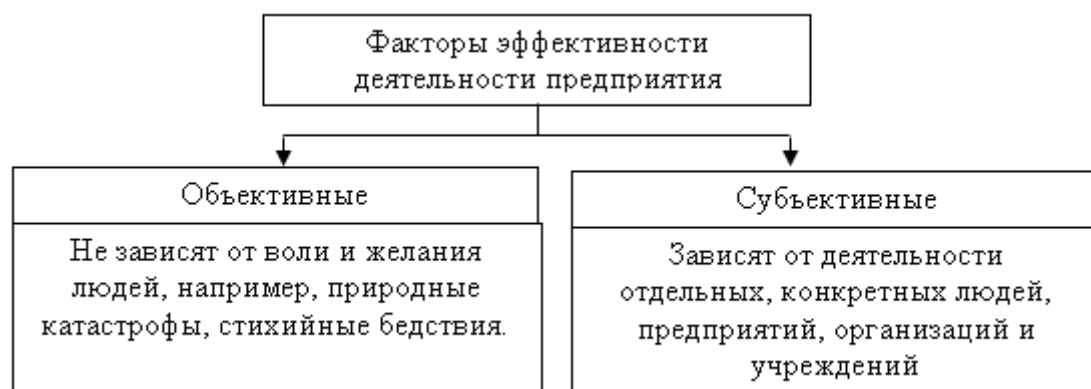


Рис. 2. Объективные и субъективные факторы эффективности

ресурсов и так далее), качественные факторы оценивают внутренние качества и особенности, исследуемого явления или процесса (производительность труда, рентабельность и так далее).

Многие факторы, которые рассматриваются в оценке эффективности деятельности предприятия, состоят из ряда элементов. Но при этом существуют факторы, которые не раскладываются на составные элементы. Именно поэтому факторы эффективности деятельности делят на простые (элементарные) и сложные (комплексные), например, простой фактор — количество рабочих дней в периоде, а сложный — производительность.

Как упоминалось ранее, одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель, другие — косвенное, в связи с этим различаются факторы первого, второго и последующих уровней. Чтобы оценить воздействие факторов на эффективность коммерческой де-

ятельности предприятия, необходимо проведение анализа. С помощью экономического анализа изучаются и оцениваются факты и процессы коммерческой деятельности.

Но факты, как таковые, сами по себе зачастую мало что объясняют, именно поэтому задача экономического анализа состоит не только в том, чтобы их регистрировать, но и в том, чтобы раскрыть сущность явлений и существующую между ними взаимосвязь, а также уяснить причины из возникновения и тенденции их развития. Для того, чтобы проникнуть в сущность изучаемых экономических явлений, необходимо применение научных методов исследования.

Таким образом, существует множество факторов, которые влияют на экономическую эффективность коммерческой деятельности предприятия, а так же ряд методов экономического анализа, при помощи которых возможно наиболее полно описать исследуемые факторы.

Литература:

1. Котлер, Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. 2-е Европ. изд. К., М., СПб.: Вильямс, 1998.
2. Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина. — СПб.: Питер, 2010.
3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учеб. пособие / М.И. Баканов. — М.: Финансы и статистика, 2003.

Современные подходы к маркетинговым исследованиям: цели, задачи и основные понятия

Калиева Ольга Михайловна, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой;
Марченко Виктория Николаевна, старший преподаватель;
Дергунова Мария Ивановна, магистрант;
Говорова Марина Сергеевна, магистрант;
Столярова Наталья Владимировна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Рассмотрены понятие, инструменты и особенности маркетинговых исследований, а также их цели, задачи и основные понятия.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, классификация и направления маркетинговых исследований.

Более столетия отдельными элементами маркетинговых исследований, для повышения эффективности своей деятельности, пользуются как зарубежные, так и российские организации. Но как особый вид деятельности маркетинговые исследования появились в начале XX века в США, с появлением маркетинга как научной дисциплины.

По мнению Чуйкина А.М., маркетинговые исследования связаны с деятельностью по сбору и анализу маркетинговой информации.

Маркетинговая информация — это информация, которая относится к факторам внешней среды и необходима для ведения управленческой деятельности.

В экономической литературе существует множество трактовок понятия маркетинговые исследования, некоторые из них приведены в таблице 1.

Обобщив представленные в таблице 1 определения маркетинговых исследований, мы пришли к выводу, что маркетинговые исследования — это целенаправленные действия, направленные на сбор, обработку, анализ и хранение маркетинговой информации, а так же предоставление данной информации лицам, которые принимают управленческие решения. Результатом проведения маркетингового исследования является интеллектуальный продукт, который может покупаться и продаваться на рынке.

Таблица 1

Различные трактовки понятия «маркетинговые исследования»

Автор	Определение маркетинговых исследований
Токарев Б. Е.	маркетинговые исследования — исследование элементов комплекса маркетинга определённой фирмы или группы предприятий
Беляевский И. К.	любая исследовательская деятельность, направленную на удовлетворение информационно-аналитических потребностей маркетинга
Черчилль Г. А.	функция, которая связывает организацию с потребителями через информацию; информация используется для выявления и определения возможностей и проблем маркетинга, разработки, уточнения, оценки и контроля исполнения маркетинговых мероприятий, совершенствования понимания маркетинга как процесса»

Как и к любой информационной деятельности, к маркетинговым исследованиям предъявляются общие требования информатики, представленные на рисунке 1.

Основной целью маркетингового исследования является обеспечение лиц, принимающих в организации управленческие решения, необходимой информацией.

Маркетинговые исследования классифицируются по двум основным признакам: по отношению субъектов и пользователей, а также по целевой ориентации. Классификация маркетинговых исследований по Котлеру Ф. представлена на рисунке 2.

По целевой ориентации выделяют следующие виды маркетинговых исследований:

— описательные (дескриптивные) исследования — проводятся для определения маркетинговых проблем, ситуации на рынке (например, взгляды потребителей, рыночный потенциал товара);

— поисковые (разведочные) — проводятся для сбора предварительной информации, которая необходима для постановки проблемы и выдвижения гипотез;

— казуальные (экспериментальные) исследования — проводятся для проверки выдвинутых гипотез о причинно-следственных отношениях.

К внутренним исследованиям относятся исследования, которые организует и проводит сама организация, а в частности маркетинговый отдел.

К внешним исследованиям Котлер Ф. относит исследования, проводимые сторонними организациями, которые заинтересованы в получении маркетинговой информации, для других компаний, за определенное вознаграждение. Чаще всего в роли таких компаний выступают специализированные маркетинговые агентства.

Задачи маркетингового исследования определяются его целью, Беляевский И. К. определил перечень задач, которые наиболее часто ставятся в маркетинговых исследованиях:

- сбор, анализ и хранение маркетинговой информации;
- оценка и анализ конъюнктуры рынка;
- оценка поведения конкурентов;

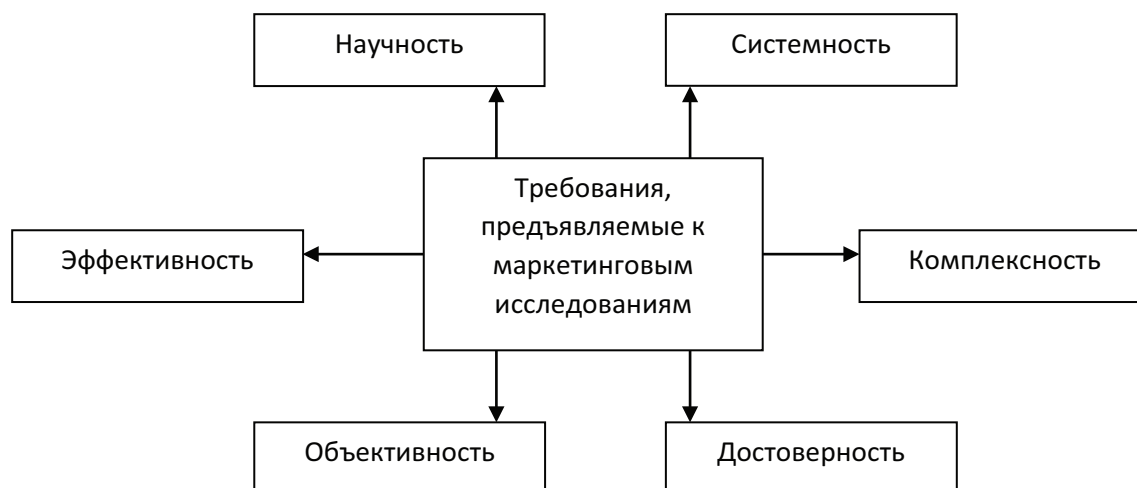


Рис. 1. Общие требования информатики, которые предъявляются к маркетинговым исследованиям по Беляевскому И. К.

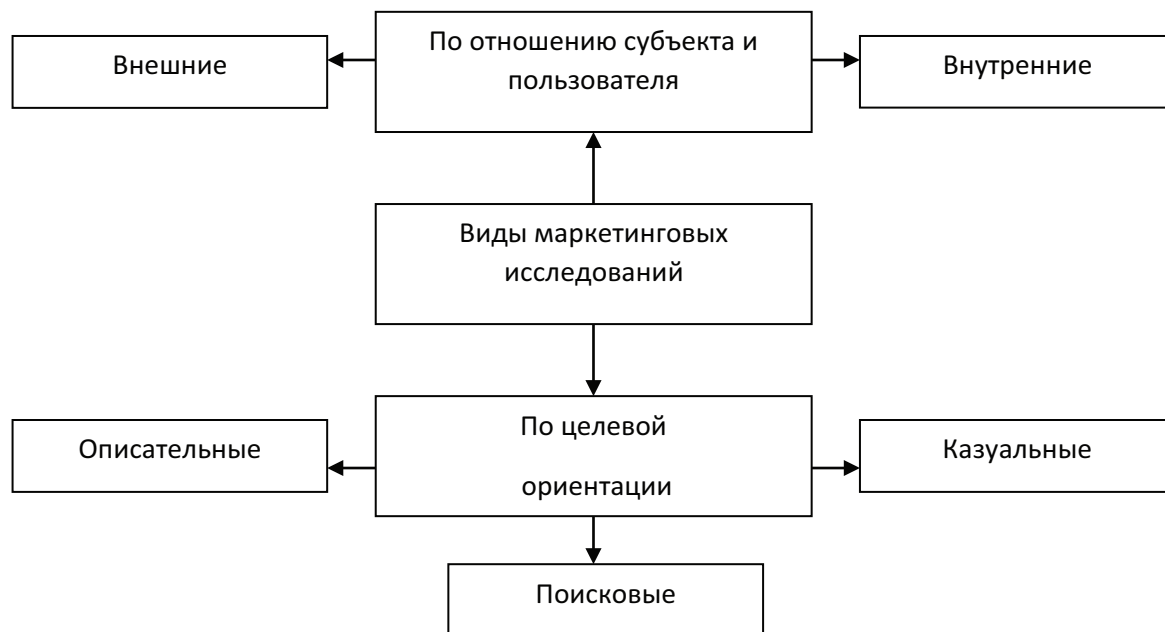


Рис. 2. Классификация маркетинговых исследований по Ф. Котлеру

- анализ воздействия внешней и внутренней сред;
 - изучение товарной номенклатуры и ассортиментов товаров;
 - информационно-аналитическое обеспечение стратегий маркетинга;
 - учет и анализ товарооборота;
 - характеристика эффективности маркетинга фирмы;
 - учет и анализ издержек и прибыли на предприятии;
 - другие.

В теории и практике маркетинговых исследований выделяют много направлений исследований, они определяются объектом, выбранным для исследования.

Такие авторы, как Голубков Е.П. и Черчилль Г.А выделяют несколько направлений маркетинговых исследований, представленных на рисунке 3.

Исследование рынков предполагает исследование рыночного спроса, а так же рыночных сегментов. Знание параметров рыночного спроса и тенденций его изменения

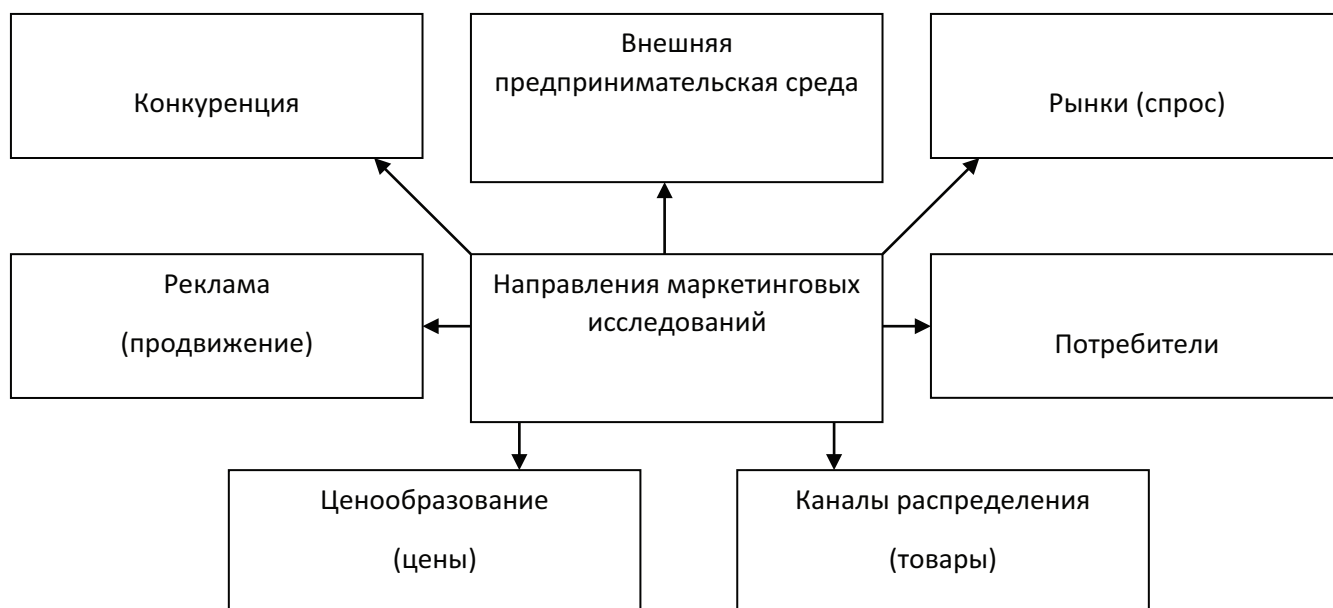


Рис. 3. Направления маркетинговых исследований

составляют основу для проведения маркетинговой политики организации. Исследование рыночных сегментов необходимо для сегментирования потребителей, а так же позиционирования товаров на рынке.

Исследование потребителей необходимо для раскрытия мотивов, которые движущих ими, оно позволяет предприятию правильно выстроить свою маркетинговую политику.

Исследование товаров необходимо для формирования товарного ассортимента компании, с учетом времени их существования на рынке. Оно нужно как для проверки фазы жизненного цикла товара, так и для сбора информации для вывода нового товара на рынок.

Исследование цен нужно для определения ценовой чувствительность потребителей, ценовой политики конкурентов, а так же позволяет компании проводить грамотную ценовую политику.

Исследование рекламной деятельности необходимо, т.к. реклама является одним из лучших инструментов влияния на предпочтение потребителей, и эффективное ее использование дает преимущество организации перед конкурентами.

Литература:

1. Котлер, Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. 2-е Европ. изд. К., М., СПб.: Вильямс, 1998.
2. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. 2-е изд. М.: Финпресс, 2000.
3. Рыбалкин, В.Е. Анализ экономики: страна, рынок, фирма/ В.Е. Рыбалкин. — М: Изд-во «Международные отношения», 2006. — 715с.

Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности

Калиева Ольга Михайловна, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой;
Разумова Марина Сергеевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;
Дергунова Мария Ивановна, магистрант;
Говорова Марина Сергеевна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Рассмотрены понятие, инструменты и особенности экономической эффективности коммерческой деятельности, а так же представлены различные варианты классификации показателей эффективности.

Ключевые слова: экономическая эффективность, коммерческая деятельность, классификация показателей эффективности, оценка эффективности деятельности.

Эффективность любой коммерческой деятельности характеризуется результативностью коммерческих операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе компании зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели.

Исследование конкуренции является одним из важнейших направлений маркетинговых исследований т.к. содержанием такого исследования является определение позиций компании в конкурентной борьбе. Целью исследования конкуренции, для организации, является обеспечение конкурентоспособности предприятия.

Исследование внешней предпринимательской среды проводится на разных уровнях (местном, региональном, межрегиональном, международном и мировом), а сведения полученные в результате исследования используются для составления долгосрочных планов и прогнозов развития, а также для разработки корпоративных стратегий предприятия.

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод, что маркетинговые исследования это важный, сложный и достаточно разносторонний инструмент маркетинговой деятельности компании. Маркетинговые исследования помогают обеспечить разнообразной информацией лица, принимающие управленческие решения. Существует достаточно большой спектр направлений маркетинговых исследований.

Экономическая эффективность, в свою очередь, это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов.

Проблема экономической эффективности — это чаще всего проблема выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль. От уровня экономической эффективности во многом зависит решение ряда социально-экономических задач, таких как повышение уровня жизни населения, быстрый рост экономики, совершен-

ствование условий труда и отдыха, снижение уровня инфляции.

Понятие эффективности (от латинского «effectus» — действие, исполнение) изначально относилось к технике и технологиям, при этом чаще всего под ним подразумевали меру исполненной работы в сравнении с затраченной энергией, то есть это соотношение фактических и потенциальных результатов любого процесса, не обязательно связанных с экономикой.

Только позднее понятие эффективности стали применять по отношению к экономической деятельности, а именно эффективность производственного цикла, как отношение выпущенной продукции к затратам на ресурсы.

Экономическая эффективность — это получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого компании необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность — максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

Если обратиться к границе производственных возможностей, представленных на рисунке 1, то мы видим, что при максимально эффективной деятельности, точки А, Б, С, которые отражают возможные варианты производства, должны лежать на поверхности одной кривой, то есть на пределе производственных возможностей. Но если, одна из точек отклоняется вправо, от указанной ранее кривой (точка Д), это означает, что превышены производственные возможности страны, то есть производство благ в таких объемах невозможно. Если точка отклоняется влево (точка Е) — предприятие неэффективно либо неполно использует производственные возможности.

Здесь экономическая эффективность проявляется тогда, когда общество не имеет возможности увеличить производство одного блага, не снижая при этом производство другого, эффективная экономика должна лежать на границе производственных возможностей.

Можно сказать, что представленный выше вывод вытекает из трактовки экономической эффективности, которую предложил итальянский экономист Вильфредо Парето. При исследовании условий предельного экономического благосостояния для обществ при ограниченных ресурсах, Вильфредо Парето пришел к следующему вы-

воду: благосостояние общества максимально, если никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения другого. Существуют три важнейших условия достижения такого состояния:

- наиболее оптимальное размещение и использование ресурсов между производителями разного рода благ;

- каждый потребитель максимально удовлетворяет свои потребности, в рамках своей платежеспособности;

- наиболее полное использование производственных ресурсов при производстве продукции.

Существует несколько недостатков трактовки экономической эффективности Парето:

- распределение ресурсов между людьми не принимается во внимание (нобелевский лауреат по экономике Амартия Сен писал, что состояние общества может находиться в оптимальном состоянии по Парето, но одни слои населения могут находиться в крайней бедности, в то время как другие — купаться в роскоши, так как бедность одних не может быть смягчена, без снижения уровня богатства других);

- достижение эффективности происходит стихийно, государство не вмешивается в этот процесс, что не всегда соответствует действительности (принцип английских экономистов Хикса и Калдора гласит, что все экономические изменения должны рассматриваться, как повышающие эффективность, при этом если получатели выгоды компенсируют потери оставшихся в проигрыше, и все равно остаются в выигрыше достигается оптимум Парето, а если не компенсируют — ситуация квазиоптима то есть наилучшего среди неоптимальных. В данном случае оптимум Парето может быть достигнут при вмешательстве государства, и компенсацией им убытков проигравших).

Главная цель оценки эффективности деятельности компании — выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной деятельности, который проводится с использованием системы разного рода показателей и коэффициентов, способных наиболее полно отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

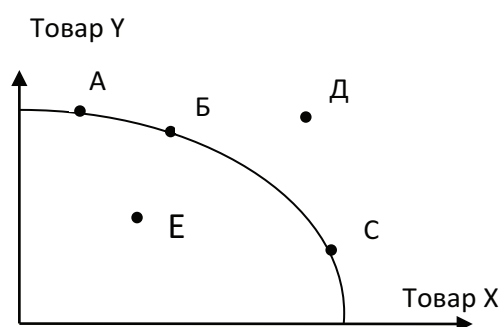


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

Каждый элемент деятельности торгового предприятия соответствует окружающей действительности, следовательно, действия по анализу должны быть согласованными, взаимодополняемыми, должно существовать единство и совместимость принципов.

Для того, чтобы получить оценку экономической эффективности коммерческой деятельности компании, предполагается использование комплексного подхода к оценке деятельности с точки зрения и позиций различных заинтересованных лиц. Заинтересованными лицами в оценке эффективности коммерческой деятельности выступают: владельцы компании, руководство компании, коммерческие партнеры, поставщики и кредиторы, органы государственного контроля и надзора, потребители.

Существует абсолютная и относительная экономическая эффективность, краткая характеристика которых представлена на рисунке 2.

Эффективность характеризуется соотношением между достигнутым результатом (или эффектом) и затратами (или ресурсами). Чем больше результаты, достигнутые за счет одинаковых затрат, или чем меньше затраты, произведенные для достижения одних и тех же результатов, тем выше эффективность.

Главная цель оценки эффективности деятельности компании — выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной деятельности, который проводится с использованием показателей, способных отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

Так же существует деление показателей эффективности на обобщающие и частные. Обобщающие показатели отражают эффективность использования совокупности ресурсов или хозяйственной деятельности предприятия в целом, а частные — характеризуют эф-

фективность отдельных сторон хозяйственной деятельности предприятия или степень использования отдельных видов ресурсов. Группа обобщающих показателей эффективности представлена в таблице 1.

К частным показателям эффективности использования ресурсов на предприятии относят:

- показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
- показатели эффективности использования основных фондов;
- показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- показатели эффективности использования оборотных средств.

К показателям эффективности использования трудовых ресурсов относятся следующие:

- показатель производительности труда или средняя выработка одного работника — характеризует объем продукции, произведенный в среднем на одного человека;
- показатель средней трудоемкости продукции, который характеризует затраты труда на единицу стоимости продукции;
- относительное высвобождение (-), дополнительное привлечение (+) трудовых ресурсов;

Показатели эффективности использования основных фондов представлены в таблице 2.

К показателям эффективности использования материальных ресурсов относятся:

- коэффициент материалоемкости, характеризующий объем продукции на единицу стоимости материальных затрат;
- коэффициент материалоемкости продукции, показывает стоимость материальных затрат на единицу объема продукции;

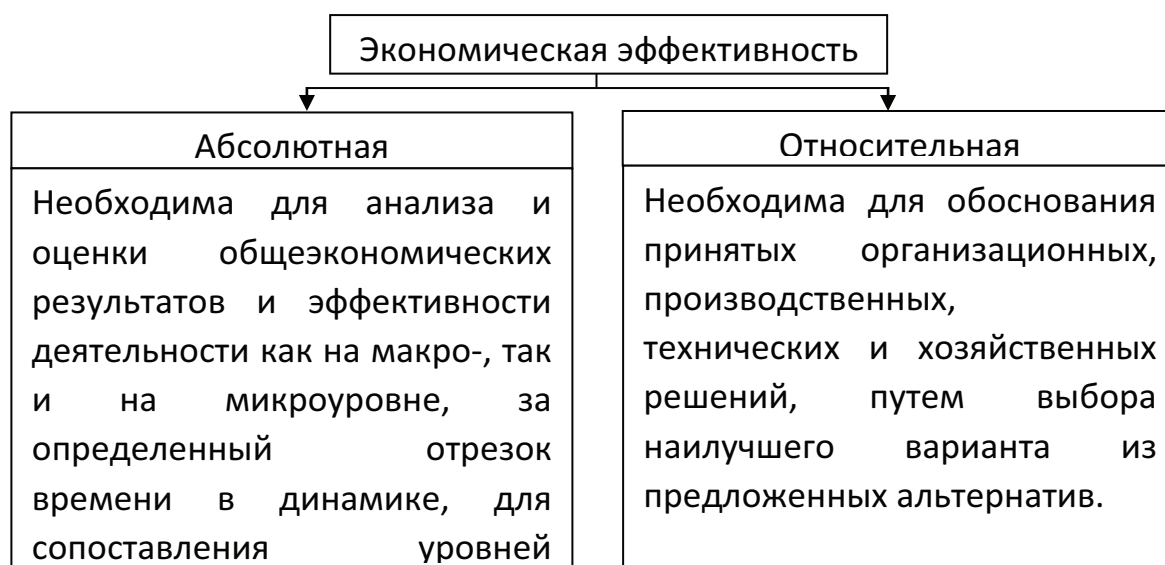


Рис. 2. Абсолютная и относительная экономическая эффективность

Таблица 1

Обобщающие показатели эффективности деятельности предприятия

Наименование показателя	Порядок расчета	Что характеризует
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100 \%$	Доходность реализуемой продукции
Рентабельность затрат	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Полная себестоимость продукции}} \times 100 \%$	Эффективность текущих затрат на производство
Рентабельность активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \times 100 \%$	Эффективность использования всего капитала активов
Рентабельность производственных фондов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя стоимость основных фондов и материальных оборотных средств}} \times 100 \%$	Эффективность использования основных фондов и производственных запасов
Рентабельность капитала	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя сумма собственного капитала}} \times 100 \%$	Отдачу на вложенный учредителями капитал
Коэффициент оборачиваемости активов	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя стоимость активов}}$	Отдачу средств вложенных в активы
Затраты на один рубль продукции	$\frac{\text{Полная себестоимость продукции}}{\text{Выручка от продаж}}$	Затраты на один рубль объема проданной продукции

Таблица 2

Показатели эффективности использования основных фондов

Показатель	Порядок расчета	Экономическое содержание
Коэффициент фондоотдачи (K_{ϕ})	$K_{\phi} = \frac{ОП}{ОПФ}$	Отражает объем продукции на единицу стоимости основных производственных фондов
Относительная экономия (-), перерасход (+) капитальных вложений в основные фонды ($\mathcal{E}_{\kappa\phi}$)	$\mathcal{E}_{\kappa\phi} = ОП\Phi_1 - ОП\Phi_0 \times I_{оп}$	Характеризует относительную экономию (перерасход) в результате роста (снижения) фондоотдачи
Коэффициент фондоемкости продукции (K)	$K = \frac{ОПФ}{ОП}$	Отражает стоимость основных производственных фондов на единицу продукции

— относительная экономия (-), перерасход (+) материальных затрат, характеризует относительную экономию материальных затрат (при росте материалоотдачи), или относительный перерасход (при снижении материалоотдачи).

Для получения системной оценки эффективности деятельности предприятия, необходимо производить расчет интегральных показателей, потому, что именно они дают возможность проследить изменения эффективности деятельности предприятия в динамике. К таим показателям относятся: интегральный показатель оценки финансового

состояния, эффективность использования торгового потенциала, интегральный показатель общего уровня развития предприятия, показатель уровня экономического развития предприятия, уровень экономической эффективности хозяйственной деятельности, показатель интенсификации коммерческой деятельности, показатель уровня качества торгового обслуживания, интегральный показатель эффективности финансовой деятельности, показатель долевого участия интенсивного направления и использования ресурсов.

Использование представленных выше показателей при анализе эффективности коммерческой деятельности компании позволяет, не только, углубить исследование, но и выявить наибольшее количество резервов для повышения эффективности и конкурентного развития коммерческой организации.

Также для анализа эффективности деятельности используются внутренний и внешний анализ.

Внешний анализ строится на доступных отчетных данных и именно поэтому содержит ограниченную информацию о деятельности фирмы. Цель внешнего анализа — определение уровня рентабельности предприятия, а также эффективности использования капитала. Недостатком данного анализа является — частичная укрупненность анализируемых данных, и как следствие — сглаживание негативных явлений и последствий для деятельности коммерческой организации.

Литература:

1. Бусько, В. К вопросу о разработке методов повышения конкурентоспособности предприятия в производстве строительных материалов / В. Бусько // Экономические науки 2009. № 3. С.16—22.
2. Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина. — СПб.: Питер, 2010. — 256 с. 3. Гаврилов, Д.А. Влияние имиджа на принятие решения о покупке / Д.А. Гаврилов // Маркетинговые коммуникации. — 2010. — № 5. — с. 274—275.

Анализ стратегий поведения финансовой фирмы в условиях конкуренции

Коблова Диана Владимировна, магистрант

Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина

Теория и практика финансов непрерывно развиваются, а финансовый мир становится динамичным образованием: постоянно появляются новые финансовые инструменты и механизмы, открываются перспективы организации финансовой индустрии, совершенствуются финансовые институты, возникают проблемы финансового развития, которые требуют незамедлительного решения, возрастает значимость и степень конкурентной борьбы. В связи с этим остро встает вопрос об обеспечении финансовых компаний стратегией поведения в стремительно изменяющихся условиях глобальной экономики.

На современном этапе развития экономики актуальным направлением формирования стратегии компании выступает ориентация на новый вид развития конкуренции на рынке товаров и услуг, который получил название борьбы за рыночное лидерство. В качестве приоритетного пути выбирается межфирменная кооперация, которая позволяет повышать конкурентоспособность за счет системного эффекта.

Основы изучения конкурентной борьбы заложены зарубежными исследователями прошлого столетия. Существовал подход, который был распространен в 60—70-е годы XX века, когда конкурентная стратегия строилась на

Внутренний анализ несет наибольшее значение при исследовании результатов деятельности компании, а также при определении мер по повышению рентабельности и увеличению прибыльности предприятия. Внутренний анализ основан на применении всей необходимой экономической информации, бухгалтерской, статистической и аналитической отчетности. Такой вид анализа играет важнейшую роль в разработке вопросов конкурентной политики компании, постановке стратегических задач и разработки программ развития предприятия на перспективу.

Комплексный подход к изучению конечных результатов деятельности коммерческого предприятия позволяет не только наиболее полно оценить результаты деятельности коммерческого предприятия в целом, но и оценить эффективность деятельности, а также помогают принять грамотное, адекватное и необходимое для предприятия в данный момент, управленческое решение.

анализе жизненного цикла продукта или компании. Однако данный подход имел существенные недоработки, связанные с тем, что матричный анализ не мог создать практических предложений по ведению конкурентной борьбы. Решение подобной проблемы было предложено М. Портером, который выделил противодействующие конкурентные силы, определяющие уровень прибыли фирмы. Важным фактором стало выявление внутренних источников преимуществ, создающих дополнительную ценность товара или услуги для потребителя.

Кроме данного подхода существовали различные точки зрения ученых на проблемы конкуренции. В конце XX века произошло качественное изменение понятия «конкуренция», когда важнейшей составляющей стал поведенческий аспект конкуренции. Компании начали прибегать к поиску новых резервов для обеспечения эффективной деятельности и постоянных изменений, однако немаловажным фактором оставалось сохранение своей устойчивости. Такая трансформация была вызвана успехом японских фирм, которые в 70-е годы XX века составили серьезную конкуренцию мировым лидерам, притесняя их на рынке. Другим фактором, приведшим к анализу поведенческого аспекта, стало развитие ин-

формационных технологий, которые породили основательные изменения в технологиях и в организационных структурах многих фирм.

Что касается финансовой сферы, то обострение конкурентной обстановки в банковской индустрии пришлось на 70—80-е годы прошлого столетия, которое было обусловлено следующими факторами: проникновение банков на зарубежные рынки, диверсификация деятельности банков, открытие новых рынков капиталов.

Иной взгляд на конкуренцию сформировался позже и провозгласил источником конкурентоспособности «организационные рутины» [3, с. 70]. Каждая фирма имеет собственную организационную культуру и историческое развитие, поэтому фирмы могут реализовывать различные конкурентные стратегии, а «организационные рутины» будут этому способствовать. Корпоративная культура имеет три основных цели:

1) сплотить работников и направить их действия в одном направлении;

2) сформировать конкурентные стратегии фирмы;

3) выработать ключевые компетенции фирмы.

Корпоративная культура также необходима для принятия рациональных решений, позволяющих адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды.

По мнению Г. Хамела и К. Прахалада, конкурентная стратегия должна быть направлена на избежание конкуренции, то есть фирме необходимо предвидеть будущий рынок. Создание новых рынков позволяет уйти от конкуренции. Однако это сверхсложная задача, которая под силу не каждой фирме. Для ее решения фирме нужно получить интеллектуальное лидерство, обладать знаниями и навыками, создать базовую функциональность у продукта, что позволит потребителю извлекать ценность и выгоду, организовать внутрифирменное взаимодействие. Беря во внимание достоинства концепции Хамела и Прахалада, отметим, что конкуренция существует всегда, и проигрыш в текущей борьбе не позволит учесть конкуренцию в будущем.

Рыночное лидерство — следующая концепция в рамках конкурентоспособности фирмы. Ее авторы, М. Трейси и Ф. Вирсем, считают, что фирма должна постоянно укреплять свои позиции на рынке, а это возможно благодаря оптимальному соотношению качества, цены и простоты приобретения продукта. Иными словами, фирма должна ориентироваться не на рынок в целом, а иметь индивидуальный подход к каждому отдельному потребителю, что является залогом долгосрочных отношений.

Иное видения достижения конкурентоспособности предлагает Дж. Ф. Мур. Он видит верное решение задачи достижения успеха в налаживании сотрудничества фирм с окружением и рассматривает конкуренцию как биологическую экосистему. Любая фирма, стремящаяся к лидерству, должна занимать господствующее положение в своей «экосистеме». Для этого ей необходимо пройти ряд стадий:

1) поиск рыночной ниши;

2) переход к объемному рынку;

3) получение лидирующей позиции (совершенствование структуры и бизнес-процессов, развитие интеграционных связей и т.д.);

4) сохранение лидерства.

В результате этого происходит смещение конкурентной борьбы в инновационную сферу деятельности. Фирме необходимо совмещать два качества: управлять сообществом и быть партнером.

Проблема изменения конкурентных условий обострила актуальность вопроса разработки конкурентных стратегий. Лидерство на рынке определяет конкурентную борьбу как получение превосходства над конкурентами за счет изменения условий конкуренции и введения новых стандартов. Возникает совершенно новая форма лидерства — монополия, а конкуренция становится межотраслевым соперничеством. Также немаловажное значение приобретают новации, которые внедряются очень быстро и качественно изменяют существующий рынок. Методы конкурентной борьбы при этом приобретают характер единообразных для отрасли. Ценовая конкуренция стирает различия между конкурентами, а борьба за лидерство приводит к многообразию среди них.

М. Бест источником успеха фирмы считает быстроту изменения ассортимента и вводит понятие новой конкуренции, что проявляется в межфирменной кооперации и укреплении взаимодействия. Создание форм взаимодействия требует стабильности в проявлении конкурентных отношений.

Вступление в «союз» позволяет фирмам, не имеющим доступа к ресурсам или информации, приобретать ключевые компетенции. Они получают прибыли не за счет определенного сегмента, а за счет всего рынка благодаря объединению. Существуют различные формы таких объединений: альянсы, кластеры, организационные сети и др.

Конкурентное партнерство приводит к обеспечению конкурентной устойчивости. Интеграция (объединение) имеющихся у фирм знаний и компетенций позволяет создавать цепочку ценностей. Такое партнерство приводит и к сотрудничеству, и к соперничеству; вступление в него является добровольным. Но в реальности партнерство обусловлено потребностью восполнить недостающие преимущества.

Одной из форм современного соперничества фирм становится соревновательная конкуренция. Ее целью является обеспечение общей конкурентоспособности. Эта форма соперничества обладает следующими характеристиками:

1) добровольная природа сознательного регулирования;

2) отсутствие ограничений для возможностей фирм;

3) централизация цели.

Ключевой проблемой создания таких сетей, возможно, будет конфликт интересов их членов. Другой причиной разлада может стать включение в сеть случайной фирмы. В связи с этим сеть должна быть ориентирована на де-

монстрацию возможности получения общей выгоды для ее участников. Сеть должна ограничить свои притязания ради партнерства, лидер сети должен постоянно укреплять и совершенствовать сферу деятельности членов сети, обновлять внутреннюю систему, блокировать создание альтернативных сетей. Таким образом, уровень конкуренции будет равен органичности функций членов сети.

Итак, сеть имеет целью создание внутренней конкуренции для налаживания инновационной деятельности. Однако не стоит забывать о том, что слишком высокий уровень конкуренции внутри самой сети может привести к ее распаду. Стратегическим направлением в области конкурентных преимуществ является объединение усилий, навыков и компетенций фирм-соперников. В современных

условиях фирмам необходимо постоянно совершенствовать свою деятельность, прибегать к обновлениям и активно внедрять инновации, а также искать партнеров для объединения усилий в конкурентной борьбе.

Таким образом, рассмотренные концепции носят как теоретический, так и практический характер и могут быть применены в разных отраслях экономики, в том числе и в финансовой. Оптимальным выбором поведения для фирм в современных условиях гиперконкуренции является переход к сотрудничеству и получению новых умений и конкурентных преимуществ. Координация усилий нескольких фирм необходима для завоевания новых рынков, разработки новых планов и маркетинговых программ.

Литература:

1. Константинов, Г. Н. Стратегический менеджмент. Концепции. — М.: Бизнес Элайнмент, 2009.
2. Малиновская, О. В., Скобелева И. П., Бровкина А. В. Финансы. — М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Тарануха, Ю. В. Стратегия поведения в современной конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом. — 2014. — № 2 (100). — С. 68—84.

Стратегия маркетинга на предприятии малого и частного предпринимательства в Казахстане

Тузелбаева Индира Нурлатовна, кандидат экономических наук
Мангистауский гуманитарно-технический университет (г. Актау, Казахстан)

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев считает развитие бизнеса вопросом номер один в стране. «В нашей Стратегии развития до 2050 года и Концепции по вхождению в 30-ку развитых стран мира вопрос развития бизнеса стоит вопросом номер 1», — пояснил Президент, выступая на заседании Совета национальных инвесторов. При этом, по словам Главы государства, речь идет не о тех крупных производствах, которые насчитывают 30—40 тысяч работников и похожи на неповоротливый механизм. Акцент, подчеркнул Нурсултан Назарбаев, направлен на развитие малого и среднего бизнеса.

«Сейчас речь идет именно о малом и среднем бизнесе. Человек открыл дело, где работают пять-десять человек. И, если таких будет много, и все они будут обеспечены работой, если это будет гибкое производство, которое будет переходить от одного вида деятельности к другому, выживать в условиях конкуренции, — это то, что там надо», — подчеркнул Президент.

Глава государства привел данные, согласно которым по итогам 2013 года численность занятых в бизнесе в Казахстане выросла на 8% до 2,6 млн. человек. «Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства достиг 9 трлн. тенге, показав годовой рост в 3,3%», — сказал Н. Назарбаев. [1]

В условиях жесткой конкуренции и роста издержек неперенным условием выживания субъекта экономики становится маркетинг. Интерес к этой деятельности усиливается по мере того, как все большее число организаций в сфере предпринимательства, в международной сфере и некоммерческой сфере осознают, как именно маркетинг способствует их более успешному выступлению на рынке.

Маркетинг — комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка, изучения внутренней и внешней среды предприятия-экспортера, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ. В этих программах заложены мероприятия по улучшению товара и его ассортимента, изучению покупателей, конкурентов и конкуренции, по обеспечению ценовой политики, формированию спроса, стимулированию сбыта и рекламе, оптимизации каналов товародвижения и организации сбыта, организации технического сервиса и расширения ассортимента представляемых сервисных услуг.

Маркетинг как порождение рыночной экономики является в определенном смысле философией производства, полностью (от научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ до сбыта и сервиса) подчиненной ус-

ловиям и требованиям рынка, находящимся в постоянном динамическом развитии под воздействием широкого спектра экономических, политических, научно-технических и социальных факторов. [2]

Предприятия-производители и экспортеры рассматривают маркетинг как средство для достижения целей, фиксированных на данный период по каждому конкретному рынку и его сегментам, с наивысшей экономической эффективностью. Однако это становится реальным тогда, когда производитель располагает возможностью систематически корректировать свои научно-технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами, чтобы обеспечить необходимую гибкость в решении стратегических и тактических задач, исходя из результатов маркетинговых исследований. При этих условиях маркетинг становится фундаментом для долгосрочного и оперативного планирования производственно-коммерческой деятельности предприятия, составления экспортных программ производства, организации научно-технической, технологической, инвестиционной и производственно-сбытовой работы коллектива предприятия, а управление маркетингом — важнейшим элементом системы управления предприятием. [3]

Предприниматель довольно часто руководствуется соображениями привлечения внешних источников финансирования для поддержания и расширения собственного дела. Заемные средства на краткосрочной и долгосрочной основе показываются в пассивной части балансового отчета. Заимодавцы и кредиторы рассчитывают получить к моменту истечения срока кредита не только сумму основного кредита, но и сумму, составляющую процентный доход финансирующей стороны.

Предприниматель — заемщик, в свою очередь заинтересован в эффективном использовании внешних источников финансирования, своевременном и полном выполнении финансовых обязательств. Анализ соотношения между затратами на маркетинг и сбытом позволяет определить эффективность маркетинговых мер и соразмерно затрачиваемые средства и не дает расходовать необоснованно большие суммы на достижение маркетинговых целей. Обычно анализ маркетинговых затрат осуществляется в 3 этапа:

Изучение бухгалтерской отчетности, сравнение поступлений от продаж и валовой прибыли с текущими затратами.

Пересчет расходов по функциям маркетинга: расходы на маркетинговые исследования, рекламу, планирование и контроль, т.е. связываются текущие затраты с конкретной маркетинговой деятельностью.

Разбивка функциональных расходов по отдельным товарам, методам и формам реализации, сбытовым территориям, рыночным сегментам и т.д.

Как бы тщательно ни разрабатывались программа маркетинга, без соответствующего экономического и ор-

ганизационно-технического обеспечения, т.е. без эффективной тактики она не будет работать. [4]

Маркетинг — дело творческое. Каждая конкретная программа с ее оперативными мероприятиями, как правило, держится фирмами в строжайшем секрете, ибо даже для одинаковых стратегий требуются разнообразные тактические решения, совокупность которых приносит успех, а проведение связано с коммерческим риском, а значит — с доходами или убытками компании.

Остановимся на главных особенностях тактики маркетинга, которые обусловлены спецификой деятельности предприятия. Пожалуй, самым дорогим, но в тоже время и самым необходимым условием долговременного и оперативного управления рынком является проведение *сбора, анализа, обработки информации о рынке и прогнозирования его емкости*.

В сущности вся тактика маркетинга строится на имеющейся и специально организующейся информации. Предприятие может получать необходимую информацию у фирм, которые специально занимаются ее сбором, обработкой и анализом, но такая информация слишком дорога стоит, и ею лучше пользоваться только в тех случаях, когда нет иного, более дешевого и доступного способа получения информации. Наиболее рациональный путь заключается в том, чтобы своими силами совместно или раздельно партнеры получали нужную информацию, а затем сводили ее воедино. Конечно, известные трудности представляет оценка затрат на организацию процесса получения информации, но можно ориентироваться на цены, сложившиеся в мировой практике.

Определяя необходимые блоки информации для освоения рынка, полезно предусмотреть получение лишь минимума сведений. Опыт работы с информацией показывает, что подчас собирается множество данных, которые впоследствии не используются, а это в свою очередь влечет дополнительные расходы на маркетинговое исследование. [5]

Больших затрат труда, средств и специальных знаний требует *отслеживание особенностей жизненного цикла товара и его судьбы на рынке*. Когда предприятие выходит со своей продукцией на внешний рынок, перед ним встает задача выяснения длительности жизненного цикла продукции на рынке в условиях конкретного региона. Период рыночной жизни товара определяется как набором его потребительских свойств, ценой реализации, уровнем сервиса, так и сложившимися в потреблении традициями, уровнем конкуренции, экономико-правовой и политической ситуацией в стране.

Не менее важен вопрос о *ценах*. Он по праву считается одним из ключевых в маркетинговых программах, так как правильная ценовая политика обеспечивает запланированный уровень доходов и прибыли, ускоряет оборачиваемость, положительно влияет на конкурентоспособность и в тоже время выступает своеобразным гарантом страхования коммерческого риска.

Реклама, стимулирование сбыта, сервис в рамках маркетинга — крайне сложное направление работы, поскольку многое строится не столько на точных расчетах, сколько на психологическом моделировании. Особую сложность представляет организация рекламы на зарубежном рынке, «избалованному» рекламой. Естественно, что в условиях зарубежного рынка приходится либо готовить собственные кадры рекламистов, либо платить рекламным агентствам, которые специализируются на оказании соответствующих услуг. [6]

Экономико-организационное обеспечение плана маркетинга предприятия связано в значительной мере также с подготовкой собственных кадров или привлечением самостоятельных служб, специализирующихся на конкретных направлениях маркетинга. Еще до выхода на рынок предприятие должно четко определить, где, как и за счет чего будут осуществляться подготовка и повышение квалификации кадров.

Предприятие должно вести маркетинговое исследование в двух направлениях: поиск сегмента рынка для определенного к производству товара и оценка возможности его выпуска. Ориентирование на рыночный спрос предполагает решение следующих вопросов:

- Ассортимент товаров, которыми интересуются клиенты,
- Ассортимент товаров, которые предприятие может произвести и реализовать с прибылью,
- Конкретные ситуации при реализации товара,
- Объем потребности рынка в тех или иных товарах,
- Объем ресурсов, необходимый для продажи соответствующего товара.

Несомненно, осуществление инновационных проектов, уровень внедрения инноваций и ценообразование также занимает одно из главных мест в определении эффективности функционирования предприятий. Но в то же время инновации сами по себе вовсе не всегда приводят к успеху, по крайней мере, в краткосрочной и среднесрочной перспективе это приводит к необходимости разработки механизмов, позволяющие успешно реализовывать инновационные стратегии.

Если же говорить о ценообразовании, то тот, кто определяет цену, всегда стоит перед выбором между увеличением ценности товара в глазах клиента (что подразумевает увеличение цены) и предложением более доступной цены (что требует сокращения расходов, а значит, влечет за собой уменьшение ценности товара для клиента). Реализация стратегических задач маркетинга в повседневной практике субъектов малых форм хозяйствования должна осуществляться по следующим направлениям:

— своевременное накопление максимальной информации об окружающей рыночной среде и правильный ее анализ.

— верный выбор маркетинговых целей и основных путей их достижения.

— оптимальная увязка ресурсов с целями, а целей с запросами потребителей. Формирование номенклатуры и ассортимента продукции, в наибольшей степени удовлетворяющих требованиям рынка.

— работа на рынках посредством создания сбытовой сети, организации рекламы, мероприятий по стимулированию сбыта, поиска торговых посредников (дистрибуция) с целью нахождения своих покупателей и рыночной ниши.

— работа с общественностью благодаря пропаганде своей предпринимательской деятельности среди имеющих и потенциальных покупателей, своих работников, чтобы добиться их признания и поддержки.

— текущая управленческая работа по приспособлению системы маркетинга к новым условиям фирмы. [7]

В целях повышения эффективности учета основными структурными подразделениями мнений и пожеланий потребителей нами предлагается создание в рамках службы маркетинга «Единой Справочной Службы (ЕСС)». Это «горячая линия службы маркетинга», и её основные задачи следующие:

— выявить существо проблемы, которая стоит перед Потребителем, и предложить ему приемлемый для него вариант её решения с использованием продукции предприятия;

— проконсультировать Потребителя о потребительских и технических характеристиках продукции, организации сервисного обслуживания;

— дать информацию о наличии продукции на складе, ценах и условиях расчета и поставки её;

— сформировать у Потребителя положительный имидж предприятия;

Создание такой структуры на предприятии положительно скажется не только на росте объемов продаж, но и будет способствовать более точному учёту мнений Потребителей при разработке новых видов продукции, совершенствовании организации сервисного обслуживания и формированию положительного имиджа предприятия. Таким образом, формирование грамотной маркетинговой стратегии для хозяйствующих субъектов позволяет сконцентрировать все творческие силы на наиболее перспективном направлении для того, чтобы нанести точный удар, сразу завоевав целевую аудиторию, и выйти на оперативный простор в качестве безоговорочного лидера в своём сегменте рынка.

Литература:

1. www.akorda.kz Официальный сайт президента Республики Казахстан, Н. А. Назарбаева.
2. Багисв ГЛ., Тарасович В М, Анн Х. Маркетинг. — М: «Экономика». — 2001.

3. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. Пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Каптуревского. — СПб.: Питер Ком, 2000.
4. Дэй, Д. Стратегический маркетинг. — М.: Изд. ЭКСМО-Пресс, 2002.
5. Армстронг, Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг = Marketing: An Introduction — 8-е изд. — М.: «Вильямс», 2007.
6. Равьялов, П. С., Демидов В. Е., Формула успеха: маркетинг (сто вопросов-сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке).
7. Ноздрева, Р. Б., Цыгичко Л. И. Маркетинг: как побеждать на рынке-М: Финансы и статистика, 2001.

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Проблема неосведомленности граждан о добровольной лесной сертификации

Воробьева Светлана Николаевна, студент

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

Ключевые слова: добровольная лесная сертификация, биоразнообразие, экологически чувствительные рынки, Лесной попечительский совет, товарный знак FSC, эффективность, потребительские кампании, потребитель.

Устойчивое лесопользование является важной составляющей повышения уровня конкурентоспособности продукции предприятий лесного комплекса. В мировой практике основным способом подтверждения ведения экономически жизнеспособного, социально ориентированного и экологически ответственного управления лесами является добровольная лесная сертификация. Лесная сертификация — это деятельность по подтверждению соответствия управления лесами и (или) лесохозяйственной продукции установленным требованиям. Результатом сертификации является получение сертификата о соответствии ведения хозяйства или выпускаемой продукции определенным требованиям [1, с.8]. Экологический сертификат обеспечит доступ на экологически чувствительные рынки, будет способствовать заключению долгосрочных и стабильных контрактов, повысит деловую репутацию предприятия и увеличит прибыль. Кроме этого сертификация будет способствовать созданию эффективной системы управления, охраны труда и техники безопасности, повышению профессиональной ответственности персонала и обеспечению устойчивого пользования лесным фондом. В результате лесная сертификация становится эффективным инструментом в повышении конкурентоспособности, сохранении и расширении рынков сбыта лесной продукции, развитии международной торговли, увеличении объемов лесопользования и обеспечении устойчивого лесопользования.

Мировая история показала, что сертификация — это хорошая альтернатива экологическим бойкотам и запретам. В условиях рыночной конкуренции важную роль играет Покупатель товаров. Субъектный состав понятия Покупатель не ограничен. Одним из них может выступать государство. В этой роли государство может способствовать развитию лесной сертификации путем государственных закупок сертифицированной продукции, тем самым подавая пример остальным членам общества. Но

самую большую силу имеет простой потребитель товаров. Здесь работает закон спроса и предложения. Все было бы так легко, если бы не было так трудно. На сегодняшний день существует проблема неинформированности населения о лесной сертификации.

В России действует сертификация *Лесного попечительского совета (Forest Stewardship Council, FSC)*. FSC — международная организация, создавшая систему подтверждения экологической и социальной ответственности управления лесами. Знак FSC на древесине или на сделанном из нее товаре — показатель того, что продукция происходит из леса, в котором ведется экологически и социально ответственное лесное хозяйство. Спрос на сертифицированную древесину убедил многие российские компании, работающие на экспорт, пройти сертификацию FSC. На сегодняшний день в России сертифицировано более 41 млн. га лесов. С недавних пор интерес к использованию «зеленой» продукции проявляет государство, а также экологически и социально ответственный бизнес [2].

Цель Лесного попечительского совета — содействие экологически ответственному, социально ориентированному и экономически устойчивому лесопользованию и управлению мировыми лесными ресурсами. Главным инструментом в достижении этой цели является лесная сертификация и маркировка сертифицированной продукции. Внешней стороной этой схемы является товарный знак Лесного попечительского совета. Крайне важно, что доверие к товарному знаку FSC поддерживается за счет общественного признания и понимания. Задача FSC — гарантировать максимально корректное использование товарного знака [3].

В США, Бразилии, Дании, Германии, Нидерландах, Великобритании и еще в ряде стран постоянно проводятся потребительские кампании как способа популяризации лесной сертификации. Проводятся социальные рекламные кампании бренда FSC.



Рис. 1. Товарный знак FSC

Постепенно население этих стран начинает отличать сертифицированную продукцию от иной. Люди узнают проблемы лесного сектора, и происходит экологизация сознания. И значит, достигнута основная цель кампании. Потребитель узнает, что организация, обладающая сертификатом, соблюдает все жесткие требования закона. И что процедура сертификации очень трудоемкий и дорогостоящий процесс. Следовательно, конечный продукт будет стоить выше обычного. Так как в этих странах уже несколько лет успешно были проведены потребительские кампании, то покупатели готовы заплатить больше за лесобумажную продукцию, в происхождении которой они будут уверены.

В России развитие сертификации только набирает обороты. Первая кампания была начата Национальным офисом Лесного попечительского совета и WWF России только в 2009 году, намного позже других развитых стран. Для проведения рекламной кампании в масштабах всей страны требуется большие финансовые вложения, которых нет у некоммерческих предприятий. В связи с этим наши потребители плохо осведомлены о данной про-

блеме, и о том, что означает логотип FSC на готовой продукции.

«Хочешь изменить мир — начни с себя» говорил Махатма Ганди. Его мудрость отражает путь к изменению ситуации с сохранением биоразнообразия. Каждый может просто приобретать продукцию с логотипами (рис. 2. а, б) и тем самым заинтересовывать производителей проводить процедуру добровольной лесной сертификации.

В России существует большое количество экологических объединений, но, как правило, они расположены в больших городах. В небольших населенных пунктах действует метод простых бесед и разъяснений. Если человек узнал о такой системе однажды, то, скорее всего, в следующий раз он подумает какую продукцию ему покупать. Самый действенный способ — это прививать любовь к природе и к добросовестному отношению к ней. Это можно сделать, например, через показывание плакатов, для узнаваемости бренда.

Государство в свою очередь стимулирует производителей государственными премиями в области сертифи-



Рис. 2.



Рис. 3.



Рис. 4.

кации. Самым ярким примером популяризации государством лесной сертификации стало то, что с одобрения Правительством РФ «зеленых» стандартов Олимпиады Сочи-2014, при строительстве сооружений была использована только FSC- сертифицированная продукция.

Граждане должны бережно относиться к окружающей их лесной среде, соблюдать лесное законодательство и сохранять биологическое разнообразие — то есть проводить политику устойчивого управления лесами, основываясь на принципах Лесного кодекса.

Литература:

1. Добровольная лесная сертификация: учеб. пос. для вузов / А.В. Птичников, Е.В. Бубко, А.Т. Загидуллина и др.; под общ. ред. А.В. Птичникова, С.В. Третьякова, Н.М. Шматкова; Всемирный фонд дикой природы (WWF). — М., 2011—175 с.
2. Официальный сайт WWF http://wwf.ru/about/what_we_do/forests/certify (дата обращения 02.09.2014)
3. Лесной попечительский совет — официальный сайт. <http://www.fsc.ru/?mod=page&id=91> (дата обращения 13.09.2014)

Стандарт COBIT 5 и его место в информационной безопасности предприятия

Репин Андрей Викторович, аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Каждое предприятие, независимо от сферы деятельности, которой оно занимается, постоянно сталкивается с проблемой обеспечения информационной безопасности. Информационная безопасность как область научной и практической деятельности довольно динамично развивается, но при этом именно в этой области многое уже давно «придумано до нас»; однако, это не значит, что нет путей для совершенствования. Оно возможно через постоянное совершенствование технических средств защиты, а также стандартов. Одним из таковых является стандарт CobiT, который привлекает ряд предприятий как комплексное решение. Данная работа будет посвящена некоторым аспектам 5 версии данного стандарта.

Ключевые слова: информационная безопасность, конфиденциальность, целостность, доступность, аутентичность, апеллируемость, эффективность, пригодность, согласованность, продуктивность, надежность, CobiT, высокоуровневые цели контроля.

В беседах со специалистами по информационной безопасности часто обнаруживается, что взгляды и терминология в этой относительно новой области различаются иногда вплоть до противоположных. При прямом вопросе об определении информационной безопасности можно услышать такие разноуровневые термины, как «защита данных», «контроль использования», «борьба с хакерами» и т.д.

Между тем существуют сложившиеся определения самой информационной безопасности и примыкающего к ней круга понятий. Иногда они различаются у различных специалистов (или школ). Случается, что в определениях просто используют синонимы, иногда — меняются местами даже целые группы понятий. Поэтому первоначально необходимо четко определиться с основными понятиями информационной безопасности.

Под информационной безопасностью будем понимать состояние защищенности информации и информационной среды от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, которые могут нанести неприемлемый ущерб субъектам информационных отношений, в том числе владельцам и пользователям информации [3, с. 4].

Самая распространенная модель информационной безопасности базируется на обеспечении трех свойств информации: конфиденциальность, целостность и доступность.

Конфиденциальность информации означает, что с ней может ознакомиться только строго ограниченный круг лиц, определенный ее владельцем. Если доступ к информации получает неуполномоченное лицо, происходит утрата конфиденциальности. Для некоторых типов информации конфиденциальность является одним из наиболее важных атрибутов (например, данные стратегических исследований, медицинские и страховые записи, спецификации новых изделий, сведения о клиентах банка и их счетах, а также совершаемых ими операций по указанным счетам, сведения о кредиторах, налоговые данные и т.п.).

Целостность информации определяется ее способностью сохраняться в неискаженном виде. Неправомочные, и не предусмотренные владельцем изменения информации (в результате ошибки оператора или преднамеренного действия неуполномоченного лица) приводят к потере целостности. Целостность особенно важна для данных, связанных с функционированием объектов критических инфраструктур (например, управления воздушным движением, энергоснабжения и т.д.), финансовых данных.

Доступность информации определяется способностью системы предоставлять своевременный беспрепятственный доступ к информации субъектам, обладающим соответствующими полномочиями. Уничтожение или блокирование информации (в результате ошибки или преднамеренного действия) приводит к потере доступности. Доступность — важный атрибут для функционирования информационных систем, ориентированных на обслуживание клиентов (системы продажи железнодорожных билетов, распространения обновлений программного обеспечения) [3, с. 4].

Кроме перечисленных трех свойств дополнительно выделяют еще два свойства, важных для информационной безопасности: аутентичность и апеллируемость.

Аутентичность — возможность достоверно установить автора сообщения.

Апеллируемость — возможность доказать, что автором является именно данный человек и никто другой.

Как учебная и научная дисциплина информационная безопасность исследует природу перечисленных свойств информации, изучает угрозы этим свойствам, а также методы и средства противодействия таким угрозам (защита информации).

Как прикладная дисциплина информационная безопасность занимается обеспечением этих ключевых свойств, в частности, путем разработки защищенных информационных систем [3, с.5].

С развитием общества развивались и информационные технологии, применяемые для обеспечения инфор-

мационной безопасности. Однако, наряду с постоянным совершенствованием технических средств и программных средств защиты, важным был и остается вопрос выработки профессионального подхода к управлению и систематическому обследованию информационных технологий по международным стандартам, что позволяет компенсировать на первый взгляд невидимые, но существенные недостатки в организации производственных процессов. Построение грамотной структуры управления, создание эффективной вертикали принятия решения и системы контроля напрямую зависят от состояния информационных технологий, от их эффективности, производительности, безопасности, надежности и других не менее важных показателей [4]. Таким образом, перед руководителем неоспоримо возникает проблема выбора методологического средства, на основе которого будет построена система управления и контроля. На сегодняшний день ощутимого недостатка в стандартах нет. Такие стандарты, как ISO 27001, ISO 27002, ITIL и другие, уже применяются и в российской практике, более того, интерес к ним неизменно растет. Все они практически в равной степени наделены определенными преимуществами и недостатками, прежде всего из-за функциональной направленности и специфической области применения. Любому же пользователю интересен, прежде всего, комплексный подход к решению, тем более в таком объемном и многогранном вопросе, как управление и контроль ИТ. Рассмотрим более подробно одно из существующих решений — стандарт CobiT.

CobiT — подход к управлению информационными технологиями, созданный Ассоциацией контроля и аудита систем (Information Systems Audit and Control

Association — ISACA) и Институтом руководства ИТ (IT Governance Institute — ITGI) в 1992 году. Он предоставляет менеджерам, аудиторам и ИТ пользователям набор утвержденных метрик, процессов и лучших практик с целью помочь им в извлечении максимальной выгоды от использования информационных технологий и для разработки соответствующего руководства и контроля ИТ в компании [2].

Аббревиатура CobiT расшифровывается как Контрольные ОБъекты для Информационных и смежных Технологий. За этой аббревиатурой скрывается набор документов, в которых изложены принципы управления и аудита информационных технологий. CobiT позиционируется как открытый стандарт «де-факто» [4].

История развития стандарта CobiT может быть представлена в виде следующего рисунка (рисунок 1).

Первая редакция стандарта увидела свет в 1996 году. Стандарт CobiT, сохраняя преемственность основным принципам и идеям, постоянно совершенствовался. На сегодняшний день ряд предприятий постепенно переходят на его пятую версию.

Именно COBIT 5 будет детально рассмотрен в рамках данной работы. Прежде отметим, что структура стандарта была заложена в предыдущих его версиях, в основном в третьей. Редакции 4.0 и 4.1, созданные в 2005 и 2007 годах соответственно, практически без изменений переняли схему структуры предшествующей им версии. Чего нельзя сказать о пятой версии, о чем наглядно говорит представленный ниже рисунок (рисунок 2).

Необходимо отметить, что модель процессов, выстраиваемая на базе CobiT, предпочтительней других подходов, в основе которых не лежат бизнес-процессы организации

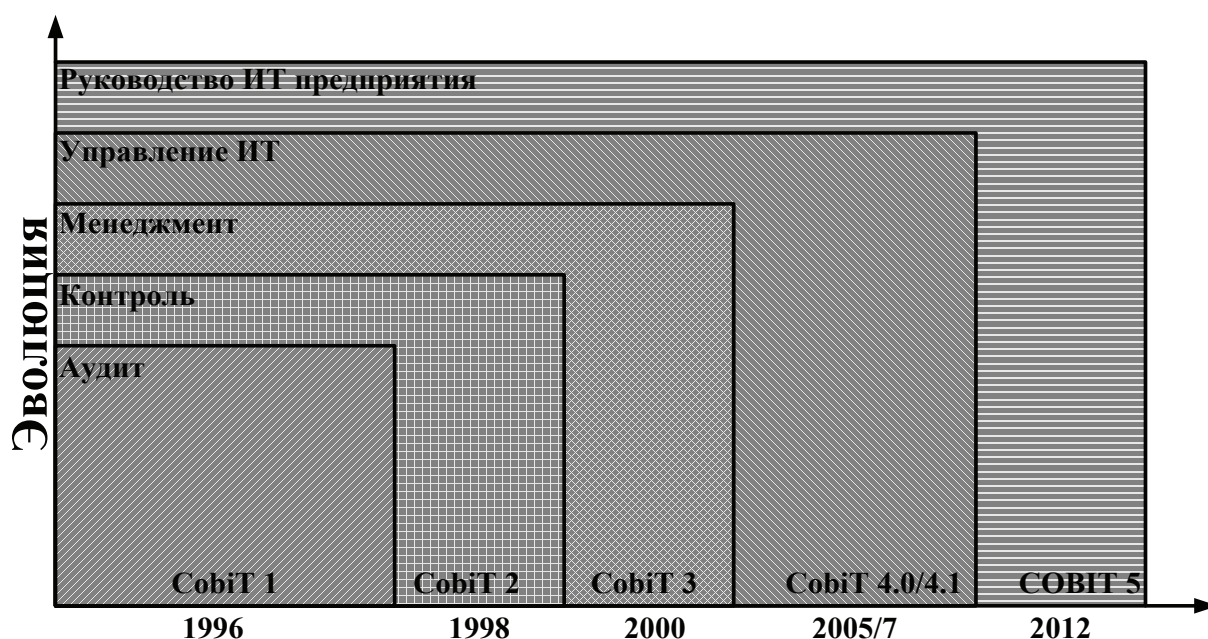


Рис. 1. Эволюция стандарта CobiT [1]



Рис. 2. Семейство продуктов COBIT 5 [1]

(методики и стандарты аудита производителей программно-аппаратных средств), по нескольким причинам.

Во-первых, по определению: процесс — это действие, направленное на достижение результата, при оптимальном использовании ресурсов, и которое может корректироваться при его выполнении. При выполнении процесса все задействованные ресурсы структурируются и выстраиваются таким образом, чтобы максимально эффективно выполнять этот процесс.

Во-вторых, процессы в подавляющем большинстве организаций, а особенно их цели не так часто изменяются, по сравнению с организационными объектами (организационно-штатная структура: сотрудники, отделы, департаменты и т.д.).

В-третьих, развертывание информационной системы или внедрение информационных технологий не может быть ограничено спецификой одного отдела или департамента, а затрагивает руководителей, пользователей из других подразделений и ИТ-специалистов. Таким образом, прикладные системы (прикладное программное обеспечение то, что видит пользователь) — это неотъемлемая часть структуры CobiT и могут быть стандартно оценены, как и прочие объекты контроля CobiT, в рамках единой структуры и с применением единых метрик.

CobiT — это сохранение единого подхода к сбору, анализу информации, подготовке выводов и заключений на всех этапах управления, контроля и аудита ИТ, возможность сравнения существующих ИТ-процессов с «лучшими» практиками, в том числе отраслевыми [4].

Для этого CobiT выделяет высокоуровневые цели контроля (ВЦК), по одной на каждый ИТ-процесс, которые группируются в домены. Предлагаемая структура объединяет все аспекты информации и технологий, поддерживающих ее. Применяя эти высокоуровневые цели контроля, руководитель может быть уверен, что ему будет предоставлена адекватная система контроля над ИТ-средой, которая учитывает задействованные ресурсы ИТ, дающая возможность оценить ИТ по предлагаемым

CobiT семи критериям оценки информации. В дополнение к изложенным выше свойствам конфиденциальности и целостности, необходимо следующие 5 критериев или свойств:

- Эффективность — актуальность информации, соответствующего бизнес-процесса, гарантия своевременного и регулярного получения правильной информации.

- Продуктивность — обеспечение доступности информации с помощью оптимального (наиболее продуктивного и экономичного) использования ресурсов.

- Пригодность — предоставление информации по требованию бизнес-процессов.

- Согласованность — соответствие законам, правилам и договорным обязательствам.

- Надежность — доступ руководства организации к соответствующей информации для текущей деятельности, для создания финансовых отчетов и оценки степени соответствия [4].

Как и в предшествующих версиях CobiT, в пятой версии стандарта также предусмотрено выделение высокоуровневых целей контроля или ИТ-процессов. Отметим, что, учитывая особенности разработчика стандарта, структура ВЦК была переведена и представлена в удобном для восприятия варианте (рисунок 3).

Отметим, что данная версия стандарта CobiT, даже судя по приведенному выше составу высокоуровневых целей контроля, наилучшим образом соответствует реалиям современного предприятия, активно применяющего информационные технологии. Количество ВЦК увеличилось до 37, что позволяет стандартизировать еще больше процессов на предприятии. Увеличилось и количество доменов — 5 в COBIT 5 против 4 в CobiT 3, 4.0 и 4.1. Что хотелось бы отметить также, что наряду с традиционными ресурсами предприятия, которые обычно рассматриваются и в рамках менеджмента, особая роль отводится производному от информации продукту — знаниям. Сама информация понятное дело также по себе важна, но знания, а также основанные на них экспертные системы помо-

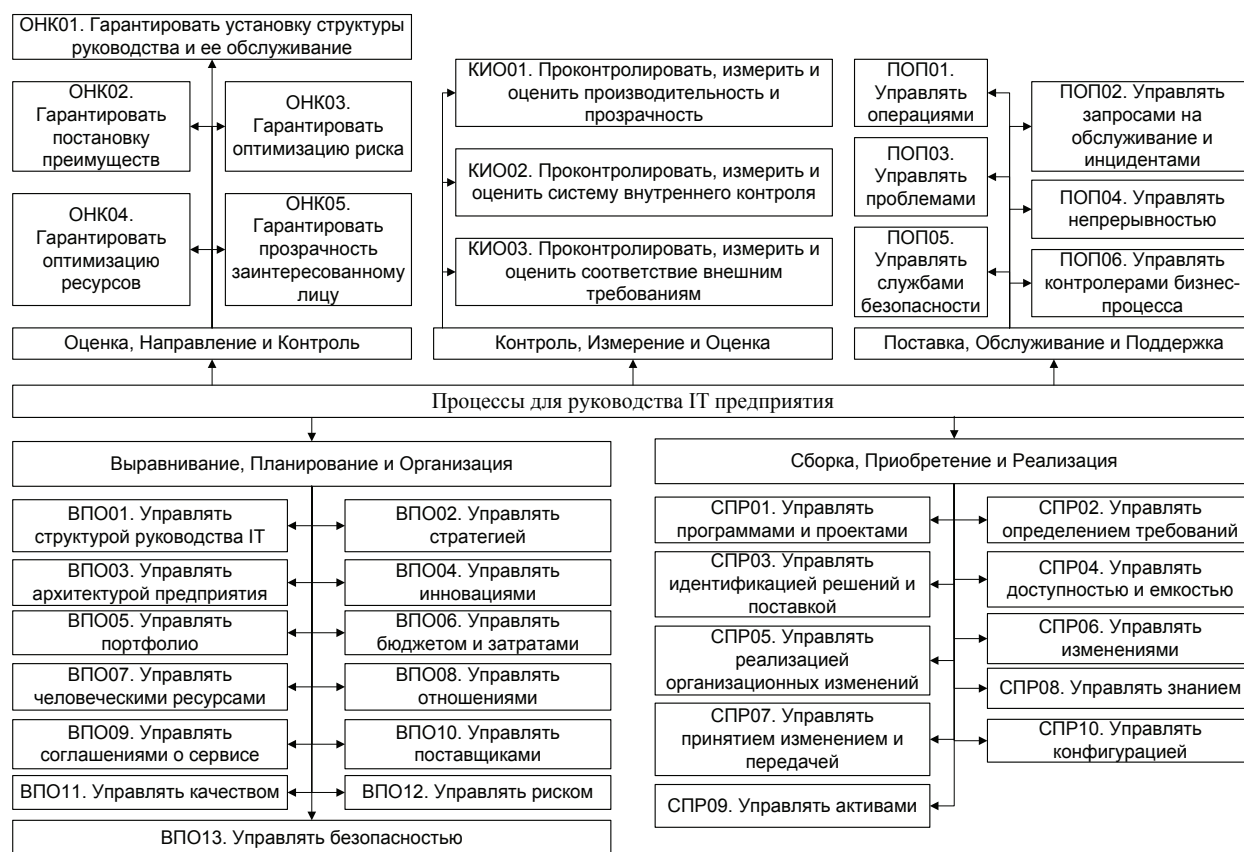


Рис. 3. Высокоуровневые цели контроля COBIT 5

гают принимать управленческие решения. На наш взгляд, также не менее важным является то, что стандарт COBIT 5 учитывает рыночные условия функционирования предприятий и необходимость совершенствования технологий. Об этом говорит наличие двух высокоуровневых целей контроля: «Управлять инновациями» и «Управлять риском».

Помимо изложенного, стандарт COBIT 5 пропагандирует разделение традиционного управления (менеджмента) и управления информационными технологиями. Это обоснованно следующими принципами:

- 1) Направлен на удовлетворение потребностей заинтересованного лица.
- 2) Охватывает всю деятельность предприятия.
- 3) Основан на применении единой интегрированной структуры.
- 4) Реализует целостный подход.
- 5) Направлен на разделение руководства ИТ от менеджмента [1].

Литература:

1. A COBIT 5 Overview — www.isaca.org/COBIT5
2. CobiT — www.itexpert.ru
3. Амелин, Р.В. Информационная безопасность Учебно-методическое пособие по вопросам информационной безопасности
4. Стандарт CobiT. Управление и аудит информационных технологий — http://citforum.ru/consulting/standart_cobit/

На наш взгляд это вполне разумно и обоснованно: это может разгрузить традиционный менеджмент на выполнение, пусть часто и рутинных, но необходимых процессов для надлежащего функционирования предприятия, и в свою очередь, позволит качественно управлять ИТ-ресурсами. В любом случае оба направления управления не будут перегружены.

В заключение отметим, что сама информационная безопасность как научная и прикладная область деятельности постоянно развивается. Как правило, это обеспечивается постоянным совершенствованием технических и программных средств защиты. Здесь особое место занимает совершенствование методологии управления и аудита ИТ и основанных на них ресурсов. Стандарт CobiT является лучшим комплексным решением для этого. Его пятая версия, на наш взгляд, наилучшим образом соответствует потребностям предприятия в информационной безопасности — любого предприятия, а не только в сфере информационных технологий.

Научное издание

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Международная научная конференция
Казань, октябрь 2014 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М. Голубцов*

Подписано в печать 24.10.2014. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 11,17. Уч.-изд. л. 15,55. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Бук»
420029, г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4