

Международная научная конференция

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК (II)



Уфа

УДК 330
ББК 65
А43

Редакционная коллегия сборника:

*М.Н. Ахметова, Ю.В. Иванова, К.С. Лактионов, М.Г. Комогорцев,
В.В. Ахметова, В.С. Брезгин, А.В. Котляров, А.С. Яхина*

Ответственный редактор: *Г.А. Кайнова*

Актуальные вопросы экономических наук (II): материалы междунар. заоч. науч. конф.
А43 (г. Уфа, апрель 2013 г.). — Уфа: Лето, 2013. — vi, 124 с.

ISBN 978-5-87308-045-8

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Актуальные вопросы экономических наук (II)». 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

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Грызунова Е.В.

Тэтчеризм как «экономическое чудо» Великобритании 1

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Носкова К.А.

Оценка человеческого капитала i-го сотрудника организации..... 4

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Дилигул С.Н.

К вопросу интернационализации организации на основе стратегии гиперроста 9

Ропотан С.В.

Система налогообложения как фактор развития малого предпринимательства..... 14

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Иванычев П.С.

Государственные организации как объект исследования в системе социального управления 17

Новикова А.И.

Потенциальная доля налоговых доходов теневого сектора в федеральном бюджете РФ 20

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Акавова Л.Э.

Перспективные направления реорганизации системы социальной защиты и повышения качества оказания услуг 23

Матвеев Д.М., Макарова Ю.Ю.

Определение приоритетных направлений господдержки сельского хозяйства в условиях вступления в ВТО..... 32

Шарипов А.К.

Опыт возрождения свеклосахарного производства в Казахстане и России 36

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Соболева М.Г., Керимов Ш.А.

Роль корпоративной культуры в довоенной подготовке для дальнейшего международного экономического сотрудничества представителей спортивных организаций с мировым сообществом... 41

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Аминов Б.М.

Анализ возможностей создания мирового финансового центра в РФ и РК. 43

Бортникова Е.В.

Крупнейшие мошенничества трейдеров в истории банков: причины, предпосылки, механизмы, выявление. 45

Гулиев О.Ф.

Инструменты денежно-кредитной политики ЦБ РФ: современное состояние 50

Терещенко А.А.

Проявления экономического паразитизма системно важных банков. 53

Туменбаева О.Ш.

Реструктуризация проблемных активов казахстанского банковского сектора 55

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Есимкулова З.Б.

Учет и оценка основных средств 59

Логинова Т.В.

Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике 62

Поплаухина Т.Д.

Оценка качества учетно-аналитической информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности. 66

Тапенбаева А.Н.

Оценка основных средств при переходе на МСФО (на примере АКБ «Кайнар») 68

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Емельяненко И.С.

Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли 72

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Киченко В.А.

Эволюция теоретических взглядов о понятии трудовой мотивации 76

Патутина Е.С.

Рейтинговая оценка деятельности студента 80

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аюпов Р.Г.

Развитие профессиональной компетентности как фактор повышения уровня мотивации персонала ... 85

Горчакова Р.Р.

Основные тенденции, сдерживающие формирование и развитие имиджа организаций. 87

Калинина Н.М.

Эволюция интегрированного контроллинга как концепции и философии экономического управления организацией. 90

Хлопонина-Гнатенко О.И.

Специализация сельскохозяйственных производственных кооперативов как ведущее направление их современного развития 92

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Абрамова И.А.

Обоснование критерия оценки эффективности антикризисного менеджмента социально-экономического развития региона 96

Андреева Н.В.

Межбюджетные трансферты как важный доходный источник регионов Российской Федерации 99

Губанова Е.Е.

Программный бюджет: региональный уровень 101

Хужагелдиев Ч.П.

Стимулирование повышения плодородия земли в Узбекистане с учетом мирового опыта 104

Шаукенева С.К., Габдуалиева Р.С., Казамбаева А.М.

Современное состояние и развитие растениеводческой отрасли Западно-Казахстанской области 107

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ**Козлова Н.В., Сотник Ю.А.**

Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия. 112

18. ТУРИЗМ**Федоров Р.Г.**

Развитие хостел-движения в России и за рубежом 115

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ**Мухамбетов А.М., Богдашкина И.В.**

Управление поставками в нефтегазовой промышленности. 118

Санжиева Т.В.

Метод матричной диагностики рисков в системе интегрированного риск-менеджмента компании. ... 120

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Тэтчеризм как «экономическое чудо» Великобритании

Грызунова Елена Васильевна, студент

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

«Стоит один раз поставить женщину наравне с мужчиной, как она начинает его превосходить». По мнению многих экономических и политических деятелей в мире, М. Тэтчер, безусловно, живое доказательство верности этого афоризма.

Тэтчеризм — экономическое направление, целое наследие, которому дала свое имя исключительный экономист и политик М. Тэтчер. До сих пор идут споры, связанные с ее правлением, с ее экономическими реформами, которые с одной стороны, дали Британии лучшую экономику, а с другой, увеличили роль государства и власть правительства, уменьшив ряд свобод.

Железная Леди пришла к власти в 1979 г., возглавив правительство консервантов в Великобритании. В отличие от большинства членов кабинета министров, настольными книгами Тэтчер и всей ее команды являлись труды американского экономиста Милтона Фридриха. Однако его популярная книга «Капитализм и свобода» все же не стала основой экономических убеждений Тэтчер.

Вся команда М. Тэтчер являлась убежденными монетаристами. Но сама она не любила употреблять понятие «монетаризм», отдавая большее предпочтение выражению «демократия собственников». Кит Джозев определил данную команду экономистов как сторонники «денежного воздержания», которые стояли за строгий контроль над денежной массой, фискальными целями, сбалансированностью бюджетов и за трезвый подход к финансовым делам в соответствии с принципами «живи по средствам».

Придя к власти, новый премьер-министр М. Тэтчер не видела перед собой великой державы. Существовало множество экономических проблем, которые необходимо было устранить новому правительству:

- основная власть принадлежала профсоюзным лидерам, которые чаще руководствовались личными интересами и шантажировали крупных предпринимателей угрозами забастовок;
- в стране действовало налогообложение с самыми высокими в мире налоговыми ставками на личные доходы — до 83 %;
- чрезмерный уровень инфляции;
- чрезмерная власть в руках государства.

Правительство Тэтчер решило положить всему этому конец, претворяя в жизнь такое экономическое направление как тэтчеризм. Его основой явились следующие элементы: свободное предпринимательство, личная инициатива, крайний индивидуализм.

Но прежде всего, тэтчеризм основан на строгом контроле над денежной массой. Это необходимо для снижения уровня инфляции, что являлось главной задачей, лежащей перед правительством. И ради ее выполнения игнорировался и тот факт, что в результате увеличится безработица. С целью обуздания инфляции так же необходим строгий контроль и над расходами в сторону их уменьшения, причем сокращение расходов затрагивало как государственный аппарат, так и местные расходы, расходы на жилищное строительство [2].

По тэтчеризму движущей силой всякой процветающей экономики является частное предпринимательство, приоритет самостоятельности. Причем вмешательство государства в частную жизнь сводится к минимуму, оно ни в коем случае не должно сковывать частную инициативу. И если раньше государство оказывало помощь прогорающим либо перспективным фирмам, то правительство Тэтчер отказалось от такого пути полностью. Однако при открытии своего малого бизнеса оказывалось определенное содействие, в основном налоговое, со стороны правительства. По некоторым подсчетам в 1979—80 гг. несколько тысяч мелких фирм, на которых было занято около 1,5 млн. человек, были освобождены от уплаты налогов. И сохраненные денежные средства были направлены на расширение и модернизацию своих предприятий [2].

М. Тэтчер энергично и решительно ломала сложившуюся в стране систему государственных корпораций. Приватизация обобщественного сектора — один из основных элементов проведенной ею перестройки экономики. Она не раз отмечала негибкость государственных предприятий, их запоздалое реагирование на постоянно меняющиеся потребности рынка. Поскольку эти предприятия, говорила она, состоят на довольстве у государства, у них нет нужды заботиться о выживании. К частным владельцам перешло большинство предприятий нефтяной и авиакосмической промышленности, а также воздушного транспорта [1].

Сокращение налогового бремени для малого бизнеса, естественно, привело к образованию бюджетного дефицита, который составил около 4,5 млрд. фунтов стерлингов. Чтобы решить данную проблему, было принято решение увеличить косвенные налоги, а именно налог на добавленную стоимость, который приплюсовывается к цене продаваемого товара. И если раньше он был равен 7%, то теперь его размер стал составлять 15%. Такое увеличение косвенного налога, прежде всего, било по карману рядового покупателя, поскольку произошло повышение цен на товары повышенного спроса.

Несмотря на все меры, предпринимаемые М. Тэтчер по борьбе с инфляцией, в первый год ее правления уровень инфляции не просто не уменьшился, а увеличился в двое наряду с двойным увеличением безработицы. Несмотря на столь ухудшающееся положение, правительство продолжило политику сокращения государственных ассигнований и дальнейшее предоставление налоговых льгот малому и среднему бизнесу. Тенденция увеличения косвенных налогов также была продолжена: на бензин, машинные масла, автомобили, сигареты и спиртные напитки. Наблюдая такую ситуацию упадка экономики, представители кейнсианской теории предложили бы увеличить государственные расходы, но Тэтчер была противницей теории Кейнса, ее решение было прямо противоположным: увеличение налогов и сокращение расходов.

По представлению Тэтчер все трудоспособные граждане должны обеспечивать себя сами. А государство и благотворительные организации направлены на оказание поддержки только нетрудоспособным и тем, кто не по своей вине лишен возможности работать. Исходя из этого, следует отказаться от государственных социальных программ или свести их до минимума. Однако несправедливо утверждать, что правительство не принимало во внимание социальные вопросы, в том числе вопрос занятости. Так была разработана целая программа увеличения числа рабочих мер: преждевременный уход на пенсию, расширение количества мест за счет неполного рабочего дня и неполной недели [3, с. 96]

То, что реформы на самом деле работают, Великобритания поняла не сразу. После первого срока правления Тэтчер, даже товарищи по Консервативной партии ждали от своего лидера приказа о развороте на 180 градусов. Но она не раз говорила, что 4 года — слишком малый срок для реализации планов перестройки экономики, что для этого нужно, по крайней мере, 8—10 лет. И ответив на их сомнения в знаменитой речи на партийной конференции: «Леди не разворачивается!», она развернула всю страну.

Сравнивая Британию конца 70-х годов и Британию после десятилетия правления Железной Леди, можно подумать, что это два разных государства. К концу 70-х гг. Англия по доходам на душу населения едва сумела войти в первую двадцатку, занимая в ней предпоследнее, девятнадцатое место. Результаты правления Тэтчер и ее экономические реформы привели экономику государства в лидирующее положение. Если сравнить темпы роста экономик

Британии и других государств, на то время у Британии был самый значительный рост — 5%. Такая ситуация благоприятно повлияла на привлечение иностранного капитала в промышленность Британии, в основном со стороны Японии и ФРГ [3, с. 153].

Себестоимость английской продукции резко снизилась. И если раньше британский товар с трудом конкурировал на мировом рынке, то благодаря тэтчеризму он стал дешевле южнокорейского, считавшегося самым дешевым в мире.

К числу достижений программы тэтчеризма относят и распродажу акций национализированных предприятий. Только за четыре года (1984—1988) число британцев, владеющих акциями, выросло более чем в три раза. Такая распродажа акций имела двойное значение: с одной стороны, она способствовала увеличению заинтересованности владельцев акций в успехе предприятий и обеспечила снижение себестоимости продукции, а с другой, это позволило приобщить англичан к идее собственности, самостоятельности и тем самым укрепить позиции Консервативной партии.

В 80-е годы, благодаря все той же политике тэтчеризма, новой силой в структуре английской экономики стали средние и малые фирмы. Их деятельность и способность быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка способствовали повышению конкурентоспособности английского товара.

Правительству Британии все же удалось справиться с инфляцией. Ее уровень был уменьшен в два — три раза. И если в первые годы правления Тэтчер рост инфляции сопровождался ростом безработицы, то в последние годы с уменьшением инфляции наблюдалось и сокращение безработицы с 3,5 млн. человек до 2 млн.

Отметим, что и само английское общество стало жить лучше. Так средний доход на душу населения за 10 лет вырос на 23%. Число забастовок так же резко уменьшилось. Но больше всего Тэтчер гордилась тем, что ее программа тэтчеризма позволила почти каждому гражданину Англии иметь свой дом. Иными словами, произошел выкуп своих жилищ у муниципалитетов.

Английская экономика претерпела оздоровление и теперь с ней стали больше считаться на мировой арене. Поскольку здоровая экономика является важным внешнеполитическим инструментом.

Период быстрого экономического роста и относительного благополучия Англии оказался весьма непродолжительным. С начала 90-х гг. экономическая конъюнктура стала ухудшаться, вернулись старые болезни — бюджетный дефицит, инфляция, повысившаяся в 1990 г. на 9% безработица. Популярность правящей партии падала. Все эти обстоятельства вызвали в ноябре 1990 г. отставку Тэтчер. Лидером консервативной партии и премьером стал по рекомендации своей предшественницы Джон Мейджор, занимавший до этого пост министра финансов [2].

Тэтчер стала героиней не только Британии — всего западного капиталистического мира. Политику, прово-

димую этой женщиной, характеризуют как тэтчеризм. Но эта экономическая доктрина оценивается не однозначно. Несомненно, Тэтчер ввела в стране идеологию предпринимательства. Она рассматривала частное предпринимательство как движущую силу процветающей экономики, провела приватизацию государственного сектора.

Во время её правления распродавались муниципальные квартиры, в результате чего более 60 % населения обзавелось собственным жильём. Хотя одновременно в стране усилилось социальное расслоение. Но однозначно то, что Тэтчер и ее тэтчеризм сделали для экономики Британии больше, чем многие другие министры вместе взятые.

Литература:

1. Капитонова Н.К. Маргарет Тэтчер: человек и политик [Электронный ресурс] / Н.К. Капитонова // Новая и новейшая история. — 2007. — №2 — Режим доступа: <http://vivovoco.ibmh.msk.su/VV/PAPERS/HISTORY/TATCHER/TATCHER.HTM> — Загл. с экрана.
2. Неоконсерватизм [Электронный ресурс] / История Великобритании. — 2010 — Режим доступа: <http://2uk.ru/history/history45> — Загл. с экрана.
3. Перегудов С.П. Тэтчер и тэтчеризм / С.П. Перегудов. — М.: Наука, 1996. — 301 с.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Оценка человеческого капитала i-го сотрудника организации

Носкова Кристина Альбертовна, аспирант

Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых

В статье рассматриваются факторы, влияющие на оценку человеческого капитала. Дана формула оценки человеческого капитала i-го сотрудника организации

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка человеческого капитала

Возросший интерес экономической науки к человеческому капиталу и способностям объясняется желанием оценки эффективности использования производительных сил работников организации, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала. Человеческий капитал представляет собой запас знаний, навыков, компетенций и способностей людей, которые позволяют создавать личное, социальное и национальное благосостояние. Человеческий капитал — ключевое понятие для успешного развития экономики любой страны в постиндустриальную эпоху.

Человеческий капитал является наиболее ценным ресурсом, даже более важным, чем природные ресурсы. Человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы, является краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Человеческий капитал является самым ценным активом для большинства людей в трудоспособном возрасте. Человеческий капитал организации являются основным источником значительного и устойчивого конкурентного преимущества.

Доходы от применения человеческого капитала имеют денежную и неденежную формы. Эти доходы может получать сам обладатель человеческого капитала или арендатор человеческого капитала.

Факторы, которые влияют на оценку человеческого капитала

Факторами, которые влияют на оценку человеческого капитала, являются возрастной диапазон сотрудников организации, качество и количество приобретенного опыта, годовой объем производства, затраты на найм новых сотрудников.

Производство: самый большой стоимостью от потери сотрудника является потеря его вклада в прибыль организации. Одним из шагов в измерении общей человеческой ценности организации является оценка финансового вклада каждого работника в год. Вы должны иметь представление о том, эта сумма, как вы, вероятно, платить более высокие вкладчиков более высокую зарплату. Сочетание вклад всех сотрудников в компании доход является частью человеческой ценности организации, связанные с производством.

Возраст сотрудников является одним из факторов измерения человеческого капитала. С возрастом работника возрастает его общий объем производства в организации. С увеличением возраста увеличивается человеческая ценность рабочей силы, в связи с тем, что с возрастом приобретаются навыки и знания. Однако, с приближением пенсионного возраста (60 лет для мужчин, 55 лет для женщин) уменьшается стоимость человеческого капитала i-го сотрудника организации. При уходе человека на пенсию его человеческий капитал стремится к нулю.

Обучение сотрудников является ключевым фактором оценки стоимости человеческого капитала i-го сотрудника организации. Если сотрудник покидает организацию, то она теряет средства, потраченные на обучение данного сотрудника. Потери сотрудника связаны с затратами на поиск работника, его обучение.

Затраты на замену сотрудников включают в оценку стоимости человеческого капитала организации. Стоимость замены работника включает в себя затраты на рекламу, открытая позиции, время, необходимое для поиска кандидата и стоимость подготовки нового сотрудника.

Элементы человеческого капитала:

- капитал образования;
- капитал здоровья;
- капитал подготовки на производстве;
- капитал миграции;
- обладание экономически значимой информацией;
- мотивация экономической деятельности.

Существуют следующие критерии оценки человеческого капитала:

— знания и способности, которые превращаются в капитал или капитализируются, т.е. носят производительный характер;

— полученные доходы от использования человеческого капитала.

Себестоимость человеческого капитала организации складывается от следующих экономических факторов [1]:

— *доходный фактор* — основная мера эффективности человеческого капитала, совокупный результат управления человеческим капиталом, которые влияют на поведение сотрудников предприятия. Доходный фактор связывает человеческий капитал организации с доходами и производительностью труда организации;

— *расходный фактор* — расходы организации, затраченные на человеческий капитал;

— *добавленная стоимость человеческого капитала* — скорректированный показатель рентабельности рассчитывается путем вычитания всех расходов, за исключением трудовых затрат от доходов и скорректированной прибыли от общей численности персонала;

— *прибыль от инвестиций в человеческий капитал* — рассчитывает возврат инвестиций, потраченных на сотрудников организации.

При обобщенной оценке человеческого капитала организации используются следующие подходы: затратный, доходный, экспертный, сравнительный.

Для оценки человеческого капитала организации применяются следующие методы:

— метод качественной оценки;

— метод оценки человеческого капитала на основе подсчета затрат на человеческий капитал;

— метод анализа первоначальных и восстановительных издержек на персонал;

— метод оценки стоимости человеческого капитала как составляющей национального богатства;

— метод перспективной стоимости человеческого капитала;

— метод измерения индивидуальной стоимости работника.

Определение стоимости человеческого капитала — процесс индивидуальный вследствие того, что каждый *i*-й сотрудник является уникальным и эксперту в ходе оценки необходимо учитывать особенности, характерные для конкретного человека. Оценка стоимости человеческого капитала необходима для измерения способности организации создавать ценности за пределами своих физических активов. На оценку стоимости человеческого капитала *i*-го сотрудника организации влияют личные амбиции работника. Личные амбиции наглядно представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Личные амбиции

Уже сегодня капитал современной организации оценивается во многом исходя из оценки человеческого капитала, который в России может развиваться особенно быстрыми темпами.

В отличие от средств производства, человеческий капитал не является собственностью организации. Человеческий капитал воплощен в личность своего обладателя. Особенность человеческого капитала в том, что он неотделим от самого человека. Человеческий капитал не может выступать предметом купли-продажи, его можно только арендовать, заключив договор о найме — трудовой договор. Реалии современных экономических условий требует измерения человеческого капитала в денежной форме. Человеческий капитал является источником потенциальных доходов, будущих удовлетворений потребностей людей. Оценка человеческого капитала необходима для оценки экономической эффективности организации. При оценке человеческого капитала оцениваются компетенции работника.

Так как человеческий капитал является активом, то для оценки его надо разложить на составляющие, имеющие фиксированную доходность. Человеческий капитал представляет собой поток трудовых доходов, который изменяется с те-

чением времени. В портфеле человеческого капитала i -го сотрудника организации доминирует высшее образование. Портфель человеческого капитала i -го сотрудника организации состоит из активов и обязательств, к активам относятся явный и неявный финансовый капитал, обязательства состоят из видимых долгов и скрытых обязательств.

Подберезкин А.И. [2] и Арабян К.К. [3] предлагают следующую формулу (1) оценки портфеля человеческого капитала организации с n числом работников:

$$ЧК = \sum_{i=1}^n ЧК_i = \sum_{i=1}^n (ПС_i - СУЗ_i + СПЗ_i + \gamma_3 * СИ_i + СЗН_i), \quad (1)$$

где:

ЧК — сумма денежных средств, необходимых для привлечения, эксплуатации, удержания работающих в организации сотрудников;

ЧК _{i} — стоимость человеческого капитала i -го сотрудника организации;

ПС _{i} — первоначальная стоимость i -го сотрудника;

СУЗ _{i} — стоимость устаревших знаний i -го сотрудника, которая определяется по формуле $СУЗ_i = \gamma_1 * ПС_i$;

СПЗ _{i} — стоимость приобретенных знаний, навыков i -го сотрудника, которая определяется по формуле $СПЗ_i = \gamma_2 * ПС_i$;

СИ _{i} — стоимость инвестиций в i -го сотрудника;

СЗН _{i} — стоимость неявных знаний, способностей i -го сотрудника, которая определяется по формуле $СЗН_i = \gamma_4 * ПС_i$;

$\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4$ — весовые коэффициенты, определенные экспертным путем.

Стоимость человеческого капитала i -го сотрудника организации определяется по формуле (2):

$$ЧК_i = ПС_i - СУЗ_i + СПЗ_i + \gamma_3 * СИ_i + СЗН_i \quad (2)$$

Первоначальная стоимость i -го сотрудника (ПС _{i}) определяется как сумма расходов работодателя на поиск, подбор, вербовку, найм (в том числе расходы кадровых, рекрутинговых агентств по подбору персонала) сотрудника. Оценка человеческого капитала i -го сотрудника происходит работодателем при приеме соискателя на работу. Первоначальная стоимость i -го сотрудника схематично представлена на рисунке 2.

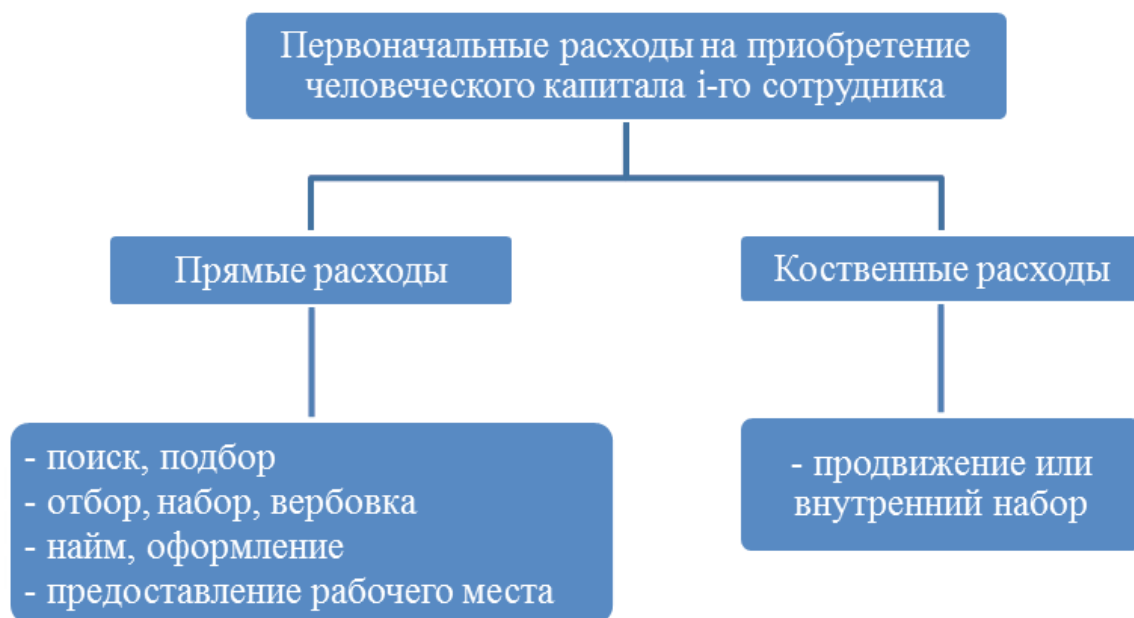


Рис. 2. Состав первоначальной стоимости i -го сотрудника

Со временем человеческий капитал i -го сотрудника подвержен износу: здоровье слабеет, знания устаревают, способности могут деградировать, отсутствует желание обучаемости. Человеческий капитал является средством длительного пользования с ограниченным сроком действия, так как подвержен моральному и физическому износу.

Отрицательное влияние на уровень человеческого капитала оказывает старение населения. С увеличением возраста работника уменьшается запас человеческого капитала i -го сотрудника, у пожилых людей запас человеческого капитала меньше чем у молодежи. У людей с высшим образованием запасов человеческого капитала больше, чем у людей с более низким уровнем образования. У мужчин уровень человеческого капитала в 1,5 раза больше, однако уровень об-

разования у женщин выше, чем у мужчин [4]. Износ человеческого капитала i -го сотрудника выражается через стоимость устаревших знаний i -го сотрудника ($СУЗ_i$).

Стоимость приобретенных знаний, навыков i -го сотрудника ($СПЗ_i$) рассчитывается исходя из затрат, потраченных организацией на тренинги, курсы, повышение квалификации, предоставление учебных отпусков. Система оплаты за знания и компенсации заключается в поощрении сотрудника за приобретенные им дополнительные знания и навыки, способствующие росту профессионализма. Этот подход оправдан в том случае, когда организация осознает, что ее конкурентное преимущество напрямую зависит от уровня компетентности работающего в ней сотрудника.

Инвестирование в каждого сотрудника возможно по трем направлениям: образование, здравоохранение, денежное вознаграждение. Стоимость инвестиций в i -го сотрудника ($СИ_i$) рассматривается через вложение средств в образование, профессиональную или производственную подготовку работника, охрану здоровья, миграцию, приобретения опыта работы, поиск информации на рынке труда. Люди инвестируют в человеческий капитал в целях повышения своего будущего благополучия. Инвестиции в i -го сотрудника будут экономически целесообразны, если обеспечат высокий уровень доходов организации. Измерение стоимости человеческого капитала предполагает экономическую оценку знаний, полученных через образование и накопленный опыт, не только в условия накопления прошлых инвестиций в человеческий капитал, накопленных в запасе, но и с точки зрения возможности приобретения новых знаний в будущем.

Стоимость инвестиций в образование i -го сотрудника можно оценить по формуле (3):

$$СИ_{\text{о}i} = C_k R, \quad (3)$$

где:

C_k — объем инвестиций в течение k лет обучения, то есть накопленный человеческий капитал i -го сотрудника;

R — текущая норма отдачи вложений в образование.

Стоимость неявных знаний i -го сотрудника ($СЗН_i$) определяется как результат от внедрения в бизнес-процессы организации рациональных и новаторских предложений, идей, ноу-хау, способность воспринимать инновации i -м сотрудником. Под неявными знаниями понимаются знания, способности, таланты, профессиональный опыт сотрудников. Неявное знание — это также способность работника к адаптации в трудовом коллективе. Неявные знания существуют в умах сотрудников, развиваясь во времени, через опыт, почерпнутый из профессиональной деятельности, книг, наставничества, а также обучения. Неявные знания зависят от жизненных ресурсов личности, от ее биофизических свойств и психологического потенциала. Затраты на обучение представляют собой затраты, осуществляемые в целях приобретения неявных знаний. Неявные знания как ресурс может иметь как материальную, так и нематериальную природу.

При этом знания сотрудников переоцениваются исходя из влияния следующих факторов:

- инвестиции в развитие персонала;
- корректировка знаний на коэффициент устаревания и забывания части накопленных знаний;
- корректировка знаний на коэффициент приобретенного опыта и профессионализма;
- корректировка знаний с учетом индивидуальных особенностей сотрудника.

Представление о структуре и стоимости человеческого капитала позволит:

- использовать в финансово-хозяйственной деятельности ключевой актив современного бизнеса — «человеческий капитал», что поможет повысить конкурентоспособность компании;
- защитить бизнес от неблагоприятных внутренних и внешних факторов;
- управлять интеллектуальными активами, наращивать интеллектуальный потенциал и тем самым повышать капитализацию компании.

Базовым показателем в этой связи становится качество высшего образования и доля граждан, имеющих высшее образование, определяемой численностью студентов на 1000 человек и процентным отношением лиц, имеющих высшее образование к общему числу населения [5].

Оценивая человеческий капитал i -го сотрудника организации необходимо учитывать в его стоимости затраты, связанные с поиском работы и достижении требуемого уровня подготовки. Стоимость человеческого капитала составляет приобретенный ранее физический, интеллектуальный и профессиональный потенциал i -го сотрудника организации, который повышается в процессе обучения. На стоимость человеческого капитала i -го сотрудника организации влияет возраст сотрудника, с достижением пенсионного возраста и выходом на пенсию стоимость человеческого капитала стремится к нулю.

Литература:

1. Носкова К.А. Себестоимость «человеческого капитала». // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — Октябрь, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/10/1342>
2. Национальный человеческий капитал. В 5 т. Том 1. Роль идеологии в модернизации России / А.И. Подберезкин. Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. — М.: МГИМО—Университет, 2012. — С. 449

3. Арабян К.К. Оценка человеческого капитала // Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10–19 марта 2010 г. / Под общей редакцией проф. Мельникова О.Н. — М.: Издательство «Креативная экономика», 2010—124 с.: ил.— с. 62–64. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/21552/>
4. Мамонова Е. Нас оценили в рублях. Россиянин стоит как хорошая иномарка // Российская Бизнес-газета №871 от 6 ноября 2012 г.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2009: Стат. сб. / М.: Росстат, 2009. С. 47.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

К вопросу интернационализации организации на основе стратегии гиперроста

Дилигул Сергей Николаевич, аспирант

Сибирская академия финансов и банковского дела (г. Новосибирск)

Статья посвящена методическим аспектам интернационализации организации на основе формирования стратегии гиперроста. В условиях членства Российской Федерации в ВТО факторы интенсивного экономического роста (гиперроста) становятся действенными инструментами сохранения и создания рыночной стоимости отечественных организаций и их выживания в условиях глобализирующейся экономики.

Ключевые слова: инновационно-активная организация, активное поведение на рынке, рост организации, целенаправленный гиперрост организации, стратегия гиперроста организации, способность к управлению гиперростом организации.

Clause is devoted to methodical aspects of internationalization of the organization on the basis of formation of strategy of hypergrowth. In conditions of membership of the Russian Federation in WTO factors of intensive economic growth (hypergrowth) become effective tools of preservation and creation of market cost of the domestic organizations and survivals in conditions of globalized economy.

Key words: the innovative: active organization, active behaviour in the market, growth of the organization, purposeful hypergrowth of the organization, strategy of hypergrowth of the organization, ability to management of hypergrowth of the organization.

Ключевой задачей данной работы является попытка ответа на вопрос о возможности применения способностей к интернационализации организации при формировании ее стратегии гиперроста в целях достижения международного статуса.

В первой части работы раскрываются понятия «рост»/«гиперрост» компании и их актуальность для деятельности инновационно-активной организации. Во второй части формулируется понятие стратегия гиперроста организации и раскрывается его содержание. В третьей части дается описание ключевых признаков организаций, реализующих целенаправленный гиперрост с целью достижения интернационального статуса на основе способностей к управлению гиперростом и интернационализации компании.

1. Определение понятия «рост» и «гиперрост» организации

На рубеже XX и XXI вв. на рынке появились на протяжении долгого времени быстро растущие средние компании — инновационно-активные организации (далее — организация). Для них первична в их развитии ставка на инновационную активность, активное поведение на рынке, рост и гиперрост [1]. Построение системы управления, в этих организациях, изначально ориентируется на интеграцию с глобальными сетями транснаци-

ональных компаний, на основе стратегического планирования и учитывающего глобализационные процессы. Что создает реальные предпосылки для интернационализации этих организаций в относительно короткий срок на основе гиперроста.

В поисках конкурентного преимущества организации вынуждены идентифицировать в себе те способности, вокруг которых можно будет выстроить эффективное бизнес-пространство. Модели такого анализа и планирования развиваются ресурсной концепцией стратегического управления [2].

Под инновационной активностью в данной статье понимается комплексная характеристика инновационной деятельности организации, включающая степень интенсивности осуществления действий и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, способность обеспечить обоснованность методов, уровень технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций.

Активное поведение на рынке этих организаций подразумевает стремление изменять или раздвигать ограничения во времени, обеспечивая наилучшие условия для достижения поставленных целей. К формам активного поведения относятся: развитие сетевых межфирменных взаимодействий, альянсы, сговор, поглощение, слияние, исследования и разработки, реализация проектов, маркетинговые мероприятия, диверсификация продукта. Т.е.

Таблица 1

Сравнение содержания понятий «развитие организации», «рост» и «гиперрост»

Развитие организации	Рост организации	Гиперрост организации
Качественное изменение структуры организации, возникающее при невозможности дальнейшего роста в существующих условиях ее функционирования.	Увеличение размеров, масштабов, видов и сложности деятельности организации (объема сбыта, доли на рынке, численности работников, чистой прибыли и др.). Рост может происходить вместе с развитием или при его отсутствии.	Ускоренное увеличение размеров, масштабов, видов и сложности деятельности организации. Т.е. определяющим фактором гиперроста организации является уникальность определения и реализации скорости и сочетания способов достижения ее корпоративных целей, и в первую очередь — создавать стоимость для акционеров.

такие действия, которые могут быть использованы для смягчения или исключения ограничений.

Под *гиперростом* автор понимает исключительное, ускоренное увеличение размеров, масштабов, видов и сложности деятельности организации намного опережающий рынок и отрасль (выше 27–30 % роста в год), практикуемый на протяжении 3–4 и более лет.

На взгляд автора, в данной работе целесообразно различать понятия «развитие», «рост» и «гиперрост». Рост может происходить с развитием и при его отсутствии. Ограничение роста не ограничивает развитие. Основное различие между ростом и развитием заключается в том, что главные пределы роста экзогенны и лежат вне организации, а главные пределы развития эндогенны, заложены в ней самой.

Рост организации — это увеличение размеров, масштабов, видов и сложности деятельности (объема сбыта, доли на рынке, численности работников, чистой прибыли и др.). Экономический рост является главным условием повышения конкурентоспособности и одновременно сам в значительной степени от нее зависит. Поэтому задача интернационализации организации рассматривается во взаимосвязи с ее развитием, под которым мы будем понимать процесс функционирования, направленный на постоянное качественное улучшение системы при достижении поставленных количественных показателей.

Под *целенаправленным гиперростом* понимается активное поведение организации в максимально быстром наращивании конкурентных активов, «комбинационных способностей» синтеза и применения имеющихся и приобретенных знаний, «оркестрирования» внутренних и внешних компетенций для создания новых комбинаций и состыковки активов с их последующей ротацией (см. таблица 1).

2. Стратегия гиперроста организации

Следование стратегии гиперроста организации как успешного опережающего роста актуализирует вопрос скорости, т.е. сочетание скорости и временной динамики

роста, когда организация начинает движение по спирали роста и удерживается на ней. Следует избегать крайностей тенденции сочетания быстрого и лучшего достижения целей. Активное поведение в условиях гиперроста должно давать организации производительный и длительный рост. У каждой организации есть наилучшая для нее скорость роста, которая позволяет наращивать ценность бизнеса в долгосрочной перспективе. Такая скорость уникальна для каждой гиперрастущей организации. Выявление лучших темпов развития для организации требует диагностики симптомов неоптимального гиперроста (то есть, роста, который слишком быстр или весьма замедлен) и моделирования темпов и пропорций целенаправленного гиперроста организации.

Под *стратегией гиперроста* понимается интегрированная модель действий, представляющая долгосрочное качественно определенное взаимодействие специализированных ресурсов, которые используются для достижения интернационального статуса на рынке, то есть устойчивого конкурентного преимущества. Интернационализация организации, в таком случае, есть непрекращающийся процесс приобретения, развития и расширения своих ресурсных возможностей основанных на реализации потенциала формирования ее функциональной полезности в макромире. Объективной основой формирования данной стратегии является фактор всеобщей взаимозависимости экономических субъектов в пространстве целостной системы мирового хозяйства.

Субъекты формирования данной стратегии не обязательно должны принадлежать к высокотехнологичным отраслям, т.е. взрывные траектории роста характерны не только для хайтека.

3. Способности к управлению гиперростом и интернационализации организации

К ключевым признакам организаций, реализующих целенаправленный гиперрост с целью достижения интернационального статуса, автор относит: 1) менеджмент этих организаций с момента их создания рассматривает весь

мир как единую рыночную площадку, т.е. внешние рынки в отличие от традиционных фирм воспринимаются не как дополнение к внутреннему рынку; 2) данные организации начинают экспортировать один или несколько видов продукции в течение двух лет с момента основания, и вывоз за границу, как правило, составляет не менее 25% объема продаж; 3) эти организации, как правило, мелкие производители со средним годовым объемом продаж до \$100 млн.; 4) они создаются активными предпринимателями и, как правило, возникают в результате серьезного технологического прорыва. Нередко они воплощают передовую технологию в уникальные продукты или новые способы ведения бизнеса. В типичном случае их продукция содержит значительную величину добавленной стоимости и в основном предназначена для промышленного использования [3, с. 322–323]; 5) данные организации культивируют приоритет инноваций и знаний, в силу ограниченности потенциала роста; 6) выручка этих организаций растет на 25–30% и более процентов ежегодно в течение 4–5 и более лет непрерывно; 7) эти организации либо не обременены устаревшими активами и технологиями, либо активно проводят модернизацию на базе действующих технологий; 8) в основе гиперроста этих организаций лежат в первую очередь эндогенные факторы; 9) эти организации являются независимыми и не представляют собой отделений более крупной корпоративной структуры или организаций государственного сектора; 10) гиперрост этих организаций характеризуется исключительным уровнем — по сравнению с нормой, ожидаемой исходя из истории, тенденций развития рынка или состояния конкурентной среды; 11) гиперрост демонстрирует исключительное качество, позволяющее получать более высокую прибыль при использовании меньших ресурсов [4].

Следствием данных признаков организаций является: 1) рост ускоренными темпами, которые заставляют их создавать новые производственные мощности с использованием инновационных решений; 2) гиперрост позволяет осуществлять крупные инвестиционные проекты, проводить сделки слияния/поглощения и финансировать НИОКР, что в ближайшей перспективе дает выход на зарубежные рынки и интернационализацию организации; 3) интенсивный спрос на их продукцию в значительной мере опирается на формирование новых рынков, а не на передел существующих; 4) гиперрост этих организаций обладает кумулятивным эффектом, то есть стимулирует тех, кто потом по цепочке дает заказы как внутри страны, так и на зарубежных рынках; 5) развитие этих фирм достигает различных форматов международных организаций, которые организуют группы, куда входят промышленные, торговые и финансовые объединения.

Главной целью организации при формировании стратегии гиперроста является максимизация прибыли через интернационализацию рынка своих продуктов/услуг.

Итогом формирования стратегии гиперроста становится создание интегрированной международной торговой-индустриальной системы.

В формировании стратегии особый акцент делается на определение характеристик эндогенных ресурсов организации, позволяющих генерировать устойчивые конкурентные преимущества: ресурс должен создавать экономическую ценность и быть редким, трудным для репликации, не заменимым и не свободно доступным на рынке факторов производства; приоритет создания ценности, а не минимизацию издержек, а также акцент усилий не на подавление любой ценой соперника в рыночной конкуренции, а на создание собственных, трудно реплицируемых другими организациями компетенций как залога лидерства в бизнесе [5, с. 30].

В настоящее время интенсивные факторы экономического роста (гиперроста) становятся действенными инструментами сохранения и создания рыночной стоимости организации. При определении направлений интенсивного роста менеджмент должен опираться на перспективные и растущие сегменты с использованием преимущественно пионерных инноваций.

Определяющими показателями экономического роста организации, характеризующими ее эффективность, являются сравнительная динамика продаж, справедливая рыночная (фундаментальная) стоимость бизнеса и соотношение темпов прироста рыночной добавленной стоимости (*MVA — Market Value Added*) к темпам прироста используемого в бизнесе капитала (*EC — Capital Employed*).

Устойчивость и эффективность гиперроста организации достигается: 1) ее развитием и совершенствованием; 2) формированием корпоративного менталитета на разных уровнях иерархии, так как рост это менталитет, создаваемый корпоративными лидерами и воплощаемый сотрудниками; 3) обеспечением сбалансированности роста, что придает ему устойчивый характер; 4) достижением компромисса при формировании целей роста на основе баланса между радикальным ростом, то есть результативностью и ростом производительности; 5) расширением емкости традиционных рынков сбыта, на которых оперирует организация; 6) поддержанием конкурентоспособности продукции за счет улучшающих инвестиций и сохранения доли рынка; 7) созданием и выводом на рынок новых продуктов и освоением перспективных сегментов спроса, а также использованием процессных и системных инноваций; 8) повышением идентичности продукции организации — что чрезвычайно важно для поддержания динамики продаж и их маржинальности в условиях глобализации экономики и ужесточении конкурентной борьбы; 9) комбинированием элементов процессных и продуктовых инноваций в рамках отдельных структурных единиц с последующим масштабированием их успешных результатов в пределах всей организации.

Управление экономическим гиперростом основывается на использовании современных моделей менеджмента: ценностно-ориентированный менеджмент (*Value Based Management, VBM*), системы сбалансированных показателей и стратегические карты (*Balanced Scorecard, BSC u Strategy Map*), управление цепочками создания

1	2	3	4	5	6	7
	Пространство перехода	Задачи первого этапа	Пространство перехода	Задачи второго этапа	Пространство перехода	Задачи третьего этапа
	Способности к интернационализации и гиперросту	Национальный рынок	Способности к интернационализации и гиперросту	Смежный интернациональный рынок	Способности к интернационализации и гиперросту	Дальний интернациональный рынок
Тренд стратегии гиперроста						→
Способности, генерирующие и модифицирующие операционные рутинные и компетенции организации						
Компетенции управления рутинизированными процессами	Способности к подготовке стратегического интерационного анализа внешней и внутренней сред и потенциал	Организация должна стать участником полицентрической сети цепочки создания ценностей, с последующим достижением доминирующего положения, либо целенаправленно сформировать такую сеть под себя	Способности к организационному «оформлению» интернационализации организации (разработка и реализация моделей стратегических сценариев, стратегий и стратегических планов)	Организация должна доминирующим центром полицентрической сети создания ценности путем разработки и внедрения управления лояльностью сетевых партнеров на основе ценностного менеджмента.	Способности к поддержанию процесса интернационализации организации в эффективном состоянии (способности к оценке результатов и принятия стратегического решения об изменении, завершении или продолжении стратегии)	Организация должна сформировать международную инфраструктуру, интегрированную в мировой рынок. Интернационализировать производственные мощности на основе использования международных инвестиционных и экспертно-кадровых ресурсов. Расширить масштабы международной экспансии. Углубить интернационализацию обмена.
Компетенции управления креативными процессами развития						
Компетенции принятия инвестиционных решений						
Компетенции принятия стратегических решений и управления трансакциями						

Рис. 1. Практические задачи интернационализации на этапах формировании стратегии гиперроста организации

стоимости, внутрифирменный хозяйственный расчет (*BUM — Business Unit Management*) и др.

В основе формирования стратегии гиперроста организации находится организационная способность к изменениям. В контексте данной работы, в понимании автора, ее следует разделять на способность к интернационализации фирмы и способность к управлению ее гиперростом.

Под *способностью к интернационализации* автор понимает потенциал совокупности ресурсов организации осуществлять определенные виды деятельности, решать те или иные задачи для целенаправленного достижения ею интернационального статуса.

Способность к интернационализации организации предполагает глобальное видение рынков и знание конкурентов. Контроль над операциями в общемировом масштабе или в масштабе США, стран ЕС и Японии. Активное поведение «международного игрока», т.е. смена стратегии, при возникновении угрозы быть вытесненным с рынка. Оперирование в инновационно активных и/или высокотехнологичных промышленных отраслях. Размещение производства там, где оно наиболее рентабельно, в соответствии с законом сравнительных издержек. Координацию деятельности с помощью современных информационных технологий, связанных с единой системой внутреннего бухгалтерского учета. Интеграцию производственных мощностей, дочерних организаций и филиалов в единую международную сеть и интеграция в сети других международных фирм.

Под *способностью к управлению гиперростом* организации автор понимает возможность осуществлять ускоренное увеличение размеров, масштабов, видов и сложности деятельности намного опережающий рынок и отрасль на основе проактивного стиля управления. Стиля, основанного на видении будущего образа организации и на ее способностях к достижению интернационального статуса с учетом изменений внешней среды своей бизнес-модели, обеспечивающей присвоение недоступных конкурентам экономических выгод (рент).

Эффективное управление гиперростом организации требует от менеджмента способностей: 1) идентификации причинно-следственных связей в системе факторов скорости формирования стоимости; 2) структурирования международных и локальных целей по управленческим перспективам гиперроста; 3) разработки ключевых экономических показателей для планирования и контроля эффективности процессов гиперроста с последующей их декомпозицией до уровня исполнителей; 4) создания и внедрения системы мотивации менеджмента и персонала организации отражающей цели и задачи гиперроста; 5) реализации гиперроста, как на основе стратегий улучшения, так и на основе венчурных стратегий в зависимости от внешних условий и внутренних возможностей; 6) определение предпочтительных темпов гиперроста организации для достижения стратегических целей ведения бизнеса на конкретном сегменте рынка с учетом приоритетов ее бизнес-моделей и СБЕ; 7) определения вероятного дефицита или избытка собственных средств, для обеспечения финансирования планируемого темпа гиперроста бизнеса (по СБЕ).

Практические задачи применения способностей к гиперросту и интернационализации на этапах формирования стратегии гиперроста организации представлены на рис. 1.

Комбинация ключевых компетенций и способностей в форме организационного конфигурирования (развития) является универсальной моделью интернационализации организации на основе стратегии гиперроста.

Выводы исследования. В условиях стремительно глобализирующейся экономики и вступления России в ВТО актуализируется вопрос доступа к глобальным рынкам и конкурентоспособности компаний. Представленный методический подход является сокращенным вариантом ответа на вопрос о возможности применения способностей к интернационализации и управлению гиперростом организации в достижении ею международного статуса.

Литература:

1. Кроме термина *gazelle* для обозначения этих организаций приняты названия *high-growth firms*, *fast growing firms*; близким по значению является также понятие *high-impact firms*.
2. Катькало В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: Менеджмент. 2003. №3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vestnikmanagement.spb.ru/archive/pdf/49.pdf> (дата обращения: 15.02.2013).
3. Климовец О.В. Транснационализация бизнеса российских корпораций. Краснодар: Экоинвест, 2009. 400 с.
4. Лареш Ж.-К. Эффект импульса: как выжить в «голубом океане» / Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. 400 с.
5. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: Автореф. дис.... доктора эконом. наук. СПб.: ГОУ ВПО Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 2007. 41 с.

Система налогообложения как фактор развития малого предпринимательства

Ропотан Светлана Викторовна, аспирант, ассистент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (филиал в г. Находка)

На развитие предпринимательства влияет множество различных факторов, в их числе:

- внутренняя среда;
- внешняя среда;
- государственная поддержка;
- государственное регулирование.

Что же можно отнести к каждому из вышеприведенных пунктов?

Начать следует с внешней среды, проанализировать и оценить внешнюю среду позволяет наилучшим образом SWOT анализ, который позволяет четко выявить сильные и слабые стороны развития предприятия, угрозы и возможности. Таким образом, можно четко сформулировать стратегию развития предприятия, избегая угроз и максимально эффективно используя возможности.

К внешней среде относят стиль руководства, эффективность использования ресурсов, кадровый потенциал и заинтересованность кадров в работе.

Внешняя среда тесно взаимосвязана с внутренней средой.

Воздействие со стороны государства можно разделить на два вида:

- поддержка;
- регулирование.

Поддержка заключается непосредственно в процессах и действиях со стороны государства в области законодательства с целью оказания помощи в создании и развитии предпринимательских структур.

Регулирование же заключается в том, чтобы определенными механизмами удерживать и контролировать деятельность предпринимательства.

Так к государственной поддержке можно отнести некоторые программы, стимулирующие развитие предпринимательства, а к государственному регулированию относят применение таких известных мер, как квоты и лицензии.

Но помимо всего вышесказанного на развитие предпринимательства весомое воздействие оказывает система налогообложения, в частности это касается малого предпринимательства. В мировой экономической практике считается, что малый бизнес — это основа экономики, т.к. приносит порядка 60 % ВВП.

К субъектам малого и среднего предпринимательства в России относятся потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие критериям, установленным статьей 4 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Критерии отнесения предприятий к малому бизнесу разработаны на законодательном уровне, так как это является необходимым для четкого определения малых предприятий при оказании государственной поддержки развития малого бизнеса, а также это нужно для применения налогообложения малого бизнеса. [2]

Для того чтобы предприятие попадало под определение малого бизнеса, необходимо выполнение одновременно следующих четырех условий:

- предприятие должно быть коммерческой организацией, т.е. должна быть создана для получения прибыли, поэтому разные некоммерческие организации, клубы, фонды и т.д. не могут считаться малыми предприятиями;

- доля участия в уставном капитале организации Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 %, доля участия в уставном капитале организации другого или других юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства не может превышать 25 %;

- среднесписочная численность работников не должна превышать определенных уровней в соответствии со следующими ограничениями: промышленное производство — 100 человек, бизнес, занятый в транспорте — 100 человек, строительство — 100 человек, сельское хозяйство — 60 человек, научно-техническая сфера — 60 человек, оптовая торговля — 50 человек, розничная торговля и обслуживание населения 30 человек, в остальных областях — 50 человек;

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий год (определяется в порядке, установленном статьей 249 НК РФ) не должна превышать 400 млн. руб.

Внутри группы малых предприятий можно выделить микропредприятия, к таковым относят предприятия, у которых:

- численность до 15 человек;
- выручка от реализации продукции, товаров или услуг, без учета НДС не превышает 60 млн. руб. за предшествующий год.

Выяснив, кто попадает под определение малого предпринимательства, стоит сделать акцент на термине «развитие».

Развитие в широком смысле слова — рост, подъем, изменение в лучшую сторону.

Но так ли понимается развитие в области экономики в целом и предпринимательства в частности?

Словосочетание «экономическое развитие» относительно новое. В общем виде его можно охарактеризовать как результат взаимодействия экономических, соци-

альных, политических и других факторов, позволяющий сформировать основу социального прогресса.

Экономическое развитие более широкое понятие, чем экономический рост.

В качестве источников экономического роста рассматриваются такие факторы как капитал, технический прогресс, труд, образование, природные ресурсы. Круг источников экономического развития значительно расширен и поэтому учитывает, например, различия в уровне развития экономик исследуемых стран, различия в социальных, культурных, национальных и других аспектах поведения людей. [3]

Обозначив основные аспекты и термины, стоит перейти к вопросу налогообложения. В настоящее время существует 4 основных систем налогообложения, без учета специфических систем, таких как сельскохозяйственного налогообложения:

- общий режим;
- упрощенная система налогообложения;
- единый налог на вмененный доход;
- патентная система налогообложения.

Общий режим налогообложения, в соответствии с Налоговым Кодексом РФ, подразумевает уплату предприятием ряда налогов: [1]

- налог на прибыль — 20 %;
- НДС — в размере 0 %, 10 % или 18 %;
- налог на имущество — 2 %;
- транспортный налог;
- земельный налог.

Часть вторая Налогового Кодекса посвящена раскрытию основных положений области налогообложения по данным налогам, в частности: объекты налогообложения, период налогообложения, сроки уплаты налога, методика и база расчета налога, ставка налога.

Упрощенная система налогообложения подразумевает в себе систему, при которой организация уплачивает только один налог и освобождается от уплаты остальных, таких как налог на имущество, НДС, налог на прибыль.

Упрощенная система налогообложения подразумевает два варианта применения:

- уплата с базы расчета «доход», то есть организация уплачивает налог в размере 6 % от всех видов доходов;
- уплата с базы расчета «доход за вычетом расхода», то есть организация уплачивает 15 % с разницы между доходами организации и расходами.

Единый налог на вмененный доход подразумевает в себе уплату налога в 15 % с установленной нормативно базы доходности. В случае получения организацией дохода в большем объеме, чем базовая доходность, данный доход остается в организации и не подлежит налогообложения, в случае получения дохода в сумме меньше базовой доходности, организация в любом случае уплачивает налог в 15 % с суммы базовой доходности.

Патентная система налогообложения — это система в чем-то схожа с ЕНВД, только разница в том, что ЕНВД

уплачивается ежеквартально и также ежеквартально предоставляется в Налоговую Инспекцию декларация по ЕНВД, а патентная система подразумевает уплату в начале года суммы в бюджет условно «за разрешение заниматься определенным видом деятельности».

Патентная система более дорогостоящая, чем ЕНВД. Известно, что при регистрации предпринимательской деятельности, организация вправе самостоятельно выбирать режим налогообложения. Конечно же, вновь организуемые предприятия, в частности ИП, редко избирают общую систему или упрощенную систему. Чаще всего индивидуальные предприниматели избирают форму ЕНВД, и для этого есть ряд причин:

- простота расчета;
- доступность программ, позволяющих рассчитать налог и сформировать налоговую декларацию;
- полученный сверх базовой доходности доход не подлежит дополнительному налогообложению;
- сравнительно низкая «стоимость» налога по сравнению с другими системами налогообложения.

Помимо налогообложения деятельности, не стоит забывать о социальном страховании сотрудников, которое составляет 30 % от суммы заработной платы сотрудника. То есть организация помимо «оплаты соев деятельности» несет бремя оплаты социального страхования своих сотрудников.

Индивидуальный предприниматель, должен уплачивать также пенсионное страхование «за себя», эта сумма также является обязательным платежом для предпринимателя.

Если провести сравнительный анализ сумм платежей за несколько лет, то результат впечатлит — за несколько лет бремя, возлагающееся на предпринимателя, только растет.

Но не стоит забывать о том, что все затраты предприниматель переносит на конечную стоимость реализуемой продукции, товара или услуги, что делает товар, продукцию или услугу менее конкурентоспособной, более дорогостоящей.

В таблице 1 представлена динамика платежей в бюджет и внебюджетные фонды за ряд лет для индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, из таблицы 1 видно, что налоговое бремя с каждым годом увеличивается. Малое предпринимательство и без того достаточно слабо «стоит на ногах» в нашей стране в настоящее время и причин здесь несколько:

- недавний мировой кризис;
- конкуренция импорта;
- конкуренция предприятий, позволяющих держать более низкую стоимость;
- дорогостоящие материалы на рынке;
- нестабильность экономики.

Но важным аспектом в данном случае можно выделить именно поведение государства в области налогообложения.

Таблица 1

Динамика показателей платежей в бюджет

Показатель	2010	2011	2012	2013
Коэффициент-дефлятор при ЕНВД	1,295	1,372	1,4942	1,569
% социального страхования для плательщиков ЕНВД	14 %	34 %	30 %	30 %
Сумма фиксированных платежей в ПФ и ФСС для ИП	12 002,76 руб.	16 159,56 руб.	17 208,25 руб.	35 664,66 руб.

1 января 2013 года вступил в силу ФЗ 402 «О бухгалтерском учете», где четко прописано, что ООО находящиеся на упрощенной системе налогообложения обязаны вести бухгалтерский учет, хотя ранее такого положения не было. Также предприниматели готовятся к тому, что режим ЕНВД чрез год-два канет в лета, и предприниматели будут вынуждены перейти на упрощенную систему, пока ведение бухгалтерского учета для ИП не является обязательным, в обязательном порядке это касается только ООО.

Но законодательство, в частности в области налогообложения не постоянно, это подтверждают вышеприведенные данные.

По данным статистики Приморского края Дальневосточного региона, численность предприятий малого бизнеса, а именно численность предпринимателей, за период с 2010 по 2013 год сократилась почти на 20 %.

Во многом на это повлияло именно налоговое законодательство, в частности: увеличение страховых взносов за сотрудников, увеличение суммы фиксированного платежа в ПФ и ФСС.

С одной стороны, государство желающее «подстраховать себя» на тот факт, если предпринимательство получает доход больше чем базовая доходность, то не оплачивает с этой суммы налога, так хоть пенсионный взнос оплатит в полном объеме. И суммы, полученные сверх базовой доходности государство никак не сможет отслеживать. Вот и получается, что сначала предоставив некую поддержку предпринимательству государства в настоящее время забирает эту самую поддержку.

Но с другой стороны — предпринимательство, особенно маленькие компании, ИП, которые зачастую работают даже без привлечения сторонней рабочей силы, то есть самостоятельно, такие компании не могут вынести финансового гнета и принимают решение о ликвидации.

Таким образом, обобщая материал статьи — режим налогообложения является важным моментом развития и поддержки предпринимательства. Несмотря на рост коэффициента-дефлятора, ЕНВД остается наиболее выгодным налоговым режимом, после отмены ЕНВД упрощенную систему налогообложения сможет осилить не каждая компания, как и фиксированный платеж в ПФ РФ.

Литература:

1. Налоговый Кодекс РФ
2. Режим доступа: <http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i-upravlenie-biznesom/kriterii-opredeleniya-malogo-biznesa.html>
3. Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/word/Развитие>

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Государственные организации как объект исследования в системе социального управления

Иванычев Павел Сергеевич, ассистент

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права

В статье рассматриваются государственные организации (предприятия и учреждения) как объект исследования в системе социального управления. Обосновывается необходимость понимания организации как открытой системы. Внимание уделяется аспектам реализации социального управления посредством осуществления социальной функции управления государственными предприятиями и учреждениями.

Ключевые слова: государственная организация, социальное управление предприятиями и учреждениями, социальная функция управления.

Трансформационные процессы, происходившие в 90-е годы в России, инициировали внимание политических деятелей, бизнес-структур, общественности к феномену управления государственными организациями. Интенсивность развития рыночных процессов в РФ обусловило процессы регионализации отношений собственности, передачу имущественных прав на уровень отдельных субъектов государства, в связи этим, вопросы управления государственными организациями в регионе являются одним из важных аспектов политики повышения эффективности использования государственного имущества. В настоящее время существуют объекты государственной собственности РФ, управление которыми предполагает арендные отношения, приватизационные процессы, куплю-продажу акций, а также отношения, возникающие по поводу владения, использования и распоряжения государственными организациями: федеральными государственными учреждениями и федеральными государственными унитарными предприятиями. Именно данные группы организаций осуществляют производство товаров и продукции, предоставляя населению социально значимые для общества товары (услуги) в различных сферах и отраслях экономики, в частности, в Тюменской области — это предприятия и учреждения сфер здравоохранения, культуры, СМИ, научно-производственные центры сельского хозяйства, геологии, нефти и газа, безопасности окружающей среды (более 400 предприятий и учреждений).

Анализ научной литературы по вопросам управления государственными организациями (предприятиями и учреждениями) [5] и реальной практики управления в Тюменской области [4] позволяет отметить, что на современном этапе развития социально-экономических отношений в данной области имеется проблема — не определены вопросы регулирования, связанные с социальным аспектом

функционирования государственных предприятий и учреждений, и, как следствие, отсутствует механизм социального управления государственными организациями и не реализуется социальная функция управления в процессе деятельности государственных предприятий и учреждений.

Отмечается недооценка значения социального управления как одного из механизма совершенствования системы менеджмента, но, в то же время, наблюдается возрастающая роль социальной активности государственных организаций. Следовательно, недостаточное теоретическое осмысление, систематизация форм проявления социальной направленности деятельности государственных организаций, отсутствие методических подходов к оценке результатов социального управления и соответствующего организационного сопровождения предопределяет актуальность темы исследования, которая обусловлена фундаментальным и прикладным значением проблематики социального управления государственными организациями.

Изначально теории и практики управления (начало XX в.) рассматривали организацию как «замкнутую» систему, для которой характерна определенная стабильность целей, задач и условий деятельности; выделяя главный фактор успеха и конкурентоспособности — рост масштабов производства продукции и услуг; задача менеджмента состояла в рациональной организации производства, эффективном использовании всех видов ресурсов и росте производительности труда; основными источниками прибавочной стоимости являлись факторы производства и производительность труда рабочих. Следовательно, основа системы управления являлся контроль всех видов деятельности, функциональное разделение работ, нормы, стандарты и правила, обеспечивающие дисциплину, по-

рядок и эффективное использование всех видов ресурсов.

Система взглядов в России, в течение 70 лет, определявшая развитие теории и практики управления, сформировалась под воздействием марксистской парадигмы экономического развития. В ней критерием социальной ориентации экономики выступало всестороннее развитие личности. В соответствии с этим управленческая наука развивала фундаментальные положения, обосновывающие необходимость централизации управления, формируя моноцентрическую систему хозяйствования, где осуществлялось прямое управление предприятиями и учреждениями со стороны государства и ограничения хозяйственной самостоятельности предприятий, и, как следствие, жесткой системы распределения и связей между организациями. Эта система взглядов находила отражение в теоретических разработках и практике управления социалистическим производством.

Иная система взглядов на менеджмент в радикально меняющейся экономической среде была сформирована в 70–80-е гг. XX в. (в следствие научно-технического прогресса и колоссальной концентрации научного и производственного потенциала) и понимание организации как «открытой» системы: рассматриваемой в единстве факторов внутренней и внешней среды, с ориентацией на качество продукции и услуг, на удовлетворение потребителей, где источники прибавочной стоимости — люди, обладающие знаниями и создаются условия для реализации их потенциала. Ситуационный подход к управлению, признание важности быстроты и адекватности реакции, обеспечивающих адаптацию к условиям существования фирмы, при которых внутренняя рационализация производства ставится в зависимость от требований внешней среды, а, система управления, ориентированная на повышение роли организационной культуры и нововведений, на мотивацию работников и лидерский стиль руководства. Следовательно, система взглядов на управление хозяйствующими субъектами в переходный период (в 90-е гг. XX в. и начало XXI в), составляет новую современную парадигму управления, базируется на следующих положениях: децентрализация системы управления; переход к полицентрической системе хозяйствования; сочетание рыночных и административных методов управления предприятиями государственного сектора; концепция управления организациями государственного и негосударственного сектора как открытыми, социально ориентированными системами.

Основное внимание в принципах управления организациями в настоящее время обращается на социальный аспект управления: предполагающей качество, сервис, нововведения, контроль ресурсов и персонала; видение организации, т.е. четкое представление о том, какой она должна быть и своевременная реакция на изменения в окружающей среде; коммуникации, пронизывающие организацию снизу вверх, сверху вниз, и по горизонтали; формируется атмосфера в организации, способствующая раскрытию способностей работающих, и применение методов работы с людьми, обеспечивающими их удовлет-

воренность работой; перед менеджерами ставится задача — умение слушать всех, с кем сталкивается в своей работе: покупателей, поставщиков, исполнителей, руководителей и т.п. Следовательно, на современном этапе развития России актуальной становится осуществление технологий социального управления государственными предприятиями и учреждениями. Социальное управление раскрывает представления о социальных целях общества и принципиальных механизмах её реализации в отношении разных объектов, в том числе и государственных организаций. Под социальным управлением В.Д. Граждан определяет реально социальную деятельность как совокупность изменений и преобразований, которую осуществляет социальная общность (группа людей) [2, с. 107]; а, воздействие в процессе управления в обществе носит сознательный, следовательно, и социальный характер [3, с. 9]. Итак, *социальное управление* — социальная деятельность в ходе управления образующая те изменения, которые имеют направленный, т.е. управляемый характер.

Социальное управление государственными организациями предполагает сознательное и целенаправленное воздействие на систему управления (в целом и/или её отдельные элементы), где процессы и действия органов исполнительной власти, основанные на программно-целевом подходе обеспечивают, контролируют и регулируют деятельность людей и их коллективов государственных предприятий и учреждений, призванные регулировать социальные отношения. Управление данной социальной системой обозначает способность субъекта (руководителя) сделать динамику системы прогнозируемой и направляемой для обеспечения социального взаимодействия государственных организаций (предприятий и учреждений) с группами населения, местным сообществом, потребителями (реальными, потенциальными), партнёрами, поставщиками.

Определяя государственные предприятия как организацию, основные средства которого находятся в государственной собственности, управляемые либо **на праве хозяйственного ведения, либо на праве оперативного управления**, различая унитарные организации как особую организационно-правовую форму, где права собственника имущества осуществляют органы государственной власти РФ или органы государственной власти субъекта РФ в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов; а, государственные учреждения как самостоятельную организационно-правовую форму некоммерческой организации, созданной для выполнения функций некоммерческого характера, создаваемой для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера (образование, медицина, органы управления, библиотеки, дома культуры, театры, дома для престарелых и др. т.д.), не являющейся собственником своего имущества, и на основе права оперативного управления имуществом распоряжаются в соответствии со сметой,

выделяя бюджетные, автономные и казенные [1], определим, что под *государственными организациями* понимается совокупность государственных предприятий и государственных учреждений (бюджетных, автономных, казенных), где:

- права собственника имущества осуществляют органы государственной власти РФ или органы государственной власти субъекта РФ в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов;

- имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, позволяющее владеть, пользоваться и распоряжаться;

- созданы для осуществления государством своих функций (социальных, правоохранных, экономических, управленческих, культурных), и являющиеся социально ориентированными.

Анализ теоретических положений в сфере управления государственными организациями и результаты социологического исследования, проведенного автором на базе Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права, позволяют выделить государственные организации как объект исследования в системе социального управления, детерминирует социальный аспект управления государственными организациями, предполагая выполнение *социальных функций управления* посредством реализации совокупности действий государственных органов власти в сфере управления государственными организациями (коммуникативных, экзистенциальных, референтных, оценочных) в интересах населения в ходе владения, пользования и распоряжения государственными предприятиями и учреждениями, на основе организации принципа социальной ориентации управления

и обратной связи. *Социальный аспект управления* в процессе выполнения социальной функции управления государственными организациями нами представляется как обеспечение социального взаимодействия государственных организаций (предприятий и учреждений) со всеми заинтересованными сторонами (потребителями, поставщиками, партнёрами, с группами населения и местным сообществом) посредством реализации создания социального паспорта государственных организаций. Систему информационно-аналитической базы деятельности государственных организаций в виде «Социального паспорта государственного предприятия/учреждения» в интернете-пространстве, необходимо понимать как инновационный инструмент менеджмента, заключающегося в оценке социальных отношений как внутри предприятия и учреждения, так и за его пределами, позволит своевременно получать информацию и объективно оценивать уровень социального управления государственными организациями непосредственно в регионе, а также иметь представление о состоянии социально-экономической ситуации.

Оптимизация и расширение каналов взаимного обмена информацией посредством усиления обратной связи между потребителями, поставщиками, партнёрами, местным сообществом и государственными организациями, органами исполнительной власти в сфере управления государственными предприятиями и учреждениями посредством Интернет-ресурсов позволит осуществлять широкое информирование общественности о деятельности организаций (в том числе, социальной направленности), что и будет способствовать выполнению социальной функции управления государственными организациями.

Литература:

1. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ (в последней ред. № 318-ФЗ от 01.12.2007 г.) // Собрание законодательства Рос. Федерации. — 2008. — № 1; О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ // Собрание законодательства Рос. Федерации. — 2010. — № 6; О некоммерческих организациях [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 1 января 2003 г. № 131-ФЗ (с изменениями на 16 ноября 2011 г.) // Собрание законодательства Рос. Федерации. — 2003. — № 1.
2. Граждан В.Д. Социальная деятельность и управление [Текст] / В.Д. Граждан. — М.: Изд-во РАГС, 1989. — 129 с.
3. Глушенко Е.В. Теория управления. [Текст] / Е.Е. Глушенко, К.В. Захарова, Ю.В. Тихонравов. — М.: Прогресс, 1997. — 176 с.
4. Иваницева Т.А. Социальные аспекты управления государственной собственностью РФ [Текст] / Т.А. Иваницева, П.С. Иваницев: Монография. Тюмень: «Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права» (ТГАМЭУП), 2010. — 196 с.
5. Конишев В.А. Государственный сектор России в системе макроэкономического регулирования [Текст] / В.А. Конишев. — М.: Издательство «Экономика», 2004. — 518 с.; Балацкий Е.В., Российская модель государственного сектора экономики [Текст] / Е.В. Балацкий, В.А. Конишев. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — 452 с.; Балацкий Е.В. Государственный сектор экономики России в переходный период [Текст] / Е.В. Балацкий // Вестник Российской академии наук. — 1998. — № 5. — С. 87–92; Балацкий Е.В. Государственный сектор в системе макроэкономического регулирования [Текст] / Е.В. Балацкий // Проблемы теории и практики управ-

ления. — 2001. — № 1. — С. 31–41; Кошкин Л.И. О повышении эффективности управления государственной собственностью в природно-ресурсном секторе экономики [Текст]/Л.И. Кошкин// Менеджмент в России и зарубежом. — 2006. — № 3. — с. 86–94; Плескачевский В.С. Государство-собственник: резервы эффективности [Текст]/ В.С. Плескачевский // Экономика и управление собственностью. — 2009. — № 4. — с. 7–10; Нежелский А.В. Новые подходы к управлению государственным имуществом в РФ (информация о парламентских слушаниях в Государственной Думе РФ 08.04.2008 г.) [Текст]/ А.В. Нежелский // Экономика и управление собственностью. — 2008. — № 2. — С. 62–67.

Потенциальная доля налоговых доходов теневого сектора в федеральном бюджете РФ

Новикова Анастасия Игоревна, студент

Белгородский государственный научно-исследовательский университет

Данная статья приводит потенциальные расчеты, относительно налоговых поступлений от теневой экономики в части налога на прибыль организации. Приводится расчет потенциальных доходов и сопоставление их с фактически приведенными показателями.

Ключевые слова: теневая экономика, налогообложение, доходы от теневой экономики, налог на прибыль организаций, федеральный бюджет.

На сегодняшний день особую актуальность в экономической сфере играет сектор теневой экономики, активно функционирующий в рамках современного построения хозяйственной деятельности. В силу специфики данного сектора он обладает объяснимой привлекательностью для экономических субъектов рынка, чем и обусловлены перспективы его будущего развития.

Помимо экономической привлекательности и обеспокоенных выгод в частности для хозяйствующих субъектов, с позиции государства, теневой сектор является непосредственным объектом налогообложения. Посредством налогообложения данного сектора экономики для государства потенциально раскрываются реальные возможности пополнения бюджета и как следствия развития народного хозяйства.

Для оценки потенциального объема теневых налогов в РФ необходимо определиться с объектом рассмотрения.

В частности на сегодня в РФ теневой сектор определяется с трех позиций, а именно: скрытая, неформальная, нелегальная. Данная классификация представлена ООН и конкретизируя ее, отметим следующие особенности, свойственные для каждого типа сектора:

- Скрытая теневая экономика — законодательно разрешенная, но официально не учитываемая деятельность в рамках формализованных структур и процедур. Может осуществляться с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или др. (подпольное производство алкоголя);

- Неформальная экономика — законодательно разрешенная, но не учитываемая деятельность неформальных структур;

- Нелегальная экономика — законодательно запре-

щённая деятельность (проституция, контрабанда, незаконная продажа оружия).

В рамках анализа потенциального налогообложения теневого сектора в Российской Федерации отметим, что это спорный вопрос, так как Государственная Служба Статистики РФ, Федеральная налоговая служба РФ и международные организации, в частности Всемирный Банк, констатируют факт наличия данного сектора в экономическом хозяйстве России, но в части нелегальной сферы данной категории не могут компетентно подсчитать данные показатели.

А в силу особенностей данных показателей и отсутствия законодательной базы для государственного вмешательства, судить о величине нелегальной теневой экономики мы не можем, в силу криминальных особенностей деятельности.

Останавливаясь на первых двух типах, отметим, что данным статистики на сегодня зафиксированная доля «легального» теневого сектора в РФ составляет примерно 14–16% от объема ВВП без учета теневой экономики.

Данные Всемирного Банка отличаются и варьируются в пределах 48–49% ВВП РФ [3]. В денежном выражении размер теневых доходов можно выразить в следующих цифрах, представленных в таблице 1.

Таким образом, опираясь на статистические данные Госкомстата и Всемирного Банка можно оценить потенциальную долю доходов от налогообложения сектора теневой экономики, которая выражается в величине, варьирующейся от 2 трлн. руб. до 7.

Для того, чтобы представить реальное соотношение между текущими показателями доходов от налога на прибыль организаций в РФ в части легальной деятельности

Таблица 1

Потенциальный объем теневого сектора в экономике РФ на 2011–2012 гг [7]

Показатель	Данные Госкомстата	Данные Всемирного Банка
Величина ВВП РФ	62 356,9 млрд. руб.	62 трлн. 356,9 млрд. руб.
Доля теневой экономики в ВВП	16 %	56 %
Величина дохода в рамках теневой экономики	9977,1 млрд. руб.	34919,9 млрд. руб.
Доля доходов федерального бюджета легального сектора экономики в ВВП	20,6 %	20,6 %
Размер Федерального бюджета РФ	12 853,7 млрд. руб.	12 853,7 млрд. руб.
Потенциальный доход бюджета РФ в виде налога на прибыль	1995,42 млрд. руб.	6983,98 млрд. руб.
Величина Федерального бюджета РФ с поправкой на потенциальные налоговые доходы теневого сектора	14849,12 млрд. руб.	19837,68 млрд. руб.

Таблица 2

Соотношение легальных и теневых доходов по налогу на прибыль организаций в федеральном бюджете РФ [7]

Показатели	Данные Госкомстата	Данные Всемирного Банка
Величина налога на прибыль организации в РФ от легальной деятельности	2 355,70 млрд. руб.	2 355,70 млрд. руб.
Величина налога на прибыль организации в РФ от теневой экономики	1995,42 млрд. руб.	6983,98 млрд. руб.
Разница между налоговыми доходами в теневом и легальном секторе	-360,28 млрд. руб.	4628,28 млрд. руб.
Соотношение между показателями налога на прибыль	84,7 %	296,7 %

и нелегальной в 2012 году необходимо рассчитать долю «теневых» налоговых доходов в легальных в таблице 2.

Таким образом, на основе вышеуказанных расчетов, можно сделать вывод о том, что при налогообложении теневого сектора экономики, доля налоговых доходов в части налогообложения прибыли организации потенциально увеличивается до 296,7 %, а именно на 4628,28 млрд. руб.

При этом, конкретизируя отрасли нелегальной деятельности в скрытом секторе, который носит легальный характер деятельности, задействовано 34,3 % всей торговли, 10,1 % — строительства, 9,2 % — транспорта и связи, 8,9 % — обрабатывающего производства, 4,6 % — коммунальных, социальных и персональных услуг, 3,2 % — рынка недвижимости и 2,3 % — гостиниц и ресторанов. Что же касается сельскохозяйственной отрасли, то она практически вся работает в тени и размер нелегальной деятельности в данной отрасли составляет около 90 % [2].

На основании приведенных выше данных можно сделать предположение о том, что значительная часть экономических операций на территории РФ подвержена

негативному влиянию теневого сектора. Однако, вне зависимости от специфики экономической деятельности важно определить адекватную величину данного сектора, а при возможности рассчитать потенциальную долю налоговых доходов в части обложения этого сектора.

Данная мера позволит отражать достоверную информацию о хозяйственных операциях в РФ, а также зафиксировав данные операции, увеличить основные показатели экономической деятельности РФ.

В частности речь идет о доходной части бюджета РФ и субъектов, поскольку, в рамках выше проведенных расчетов, экономика РФ сможет увеличить свои налоговые доходы по налогу на прибыль организации от 1,5 до 3 раз.

Таким образом, сектор теневой экономики занимает в экономической оценке деятельности Российской Федерации значительное место. В связи с этим целесообразно его учитывать в рамках экономики РФ, что позволит отражать объективно и полно результаты экономической деятельности государства, а также увеличивать налоговые поступления бюджета, обеспечивая этим здоровое функционирование отечественной экономики.

Литература:

1. Антипина О.Н., Миклашевская Н.А., Никифоров А.А. Макроэкономика. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. — 547 с.
2. Горячих К. Теневая экономика — 40 % российского ВВП // Forbes.2012, №8.
3. Пономаренко, А. Теневой бизнес в цифрах // Forbes.2011, №4.
4. Romer D. Advanced macroeconomics. McGraw Hill, 3d ed., 2006.-872 с.
5. Shadow economies: a lengthening shadow// The Economist.2011, №11.
6. Показатели ВВП РФ по данным службы Росстата [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики РФ — Режим доступа: www.gks.ru
7. Структура федерального бюджета РФ на 2012 год [Электронный ресурс] // Министерство Финансов РФ — Режим доступа: http://info.minfin.ru/kons_doh.php

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Перспективные направления реорганизации системы социальной защиты и повышения качества оказания услуг

Акавова Лейла Эльмуратовна, аспирант
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Государственная политика в сфере социальной защиты населения предусматривает совокупность законодательно закрепленных правовых, экономических, социальных гарантий, обеспечивающих соблюдение важнейших социальных прав и создание условий для достижения социально приемлемого уровня жизни населения. Вопросы планирования и финансирования расходов бюджетов субъектов Российской Федерации на социальную защиту актуальны и сегодня. Повышение эффективности и результативности бюджетных расходов, направляемых на финансирование социальной защиты, связано с осуществлением преобразований в области бюджетного процесса и является основным направлением стратегии развития системы социальной защиты населения, требующим пересмотра технологий управления отраслью в целом.

Основной целью системы социальной защиты населения является снижение негативных тенденций в жизнедеятельности граждан, попавших в трудную жизненную ситуацию, продление автономной независимости в жизни граждан пожилого возраста, обеспечение социальной интеграции инвалидов через доступность качественных социальных услуг, предоставляемых системой социальной защиты.

При этом целью государства является «создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций и обеспечению потребностей граждан и общества в государственных (муниципальных) услугах, увеличению их доступности и качества, реализации долгосрочных приоритетов и целей социально-экономического развития» [1].

Республика Дагестан является сложным регионом в вопросах социально-экономического развития в составе Северо-Кавказского федерального округа. Изменения в структуре финансирования социальной защиты населения в Республике Дагестан начали происходить в связи с законодательным распределением полномочий на федеральные, региональные (органов власти субъектов РФ) и **территориальные** (органы местного самоуправления). Дальнейшее расширение и углубление преобразований произошло в связи с принятием Федерального закона от 03.11.2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях»,

а также с переводом социальных учреждений Республики Дагестан, во-первых, на более длительный горизонт среднесрочного финансового планирования (три года), во-вторых, от сметного принципа финансирования учреждений отрасли к по-душевному — на основе стандартов и нормативов социального обслуживания, в-третьих, от категориального принципа финансирования социальной помощи к финансированию мероприятий, базирующихся на принципах адресности, с учетом нуждаемости и экономического потенциала домохозяйств, а также переход к финансированию программ и мероприятий, реализуемых в отрасли, на основе принципов бюджетирования, ориентированного на результат (БОР).

Для повышения качества управления социальной защитой субъектам Российской Федерации можно также рекомендовать, принимая во внимание законодательные нормы, задачи органов управления социальной защитой и задачи государства в социальной сфере, а также существующие социальные проблемы, выделять группы услуг, которые должен оказывать орган управления социальной защитой на региональном уровне, и определить перечень услуг в каждой группе.

Рассмотрим несколько конкретных механизмов модернизации и повышения эффективности бюджетных расходов в сфере социальной защиты населения. К ним относятся: реструктуризация системы управления и учреждений отрасли, преобразование учреждений отрасли в новые организационно-правовые формы, внедрение новых механизмов планирования, бюджетирования и мониторинга деятельности отрасли, повышение эффективности межведомственной и межсекторальной кооперации и привлечение внебюджетных средств, мониторинг результативности.

Оптимальная реструктуризация системы управления и самих учреждений отрасли должна осуществляться в целях:

- Устранения негативных стимулов и обеспечения максимальной прозрачности правил и процедур финансирования и предоставления всех видов социальной помощи и услуг;
- Сосредоточения кадровых и технических ресурсов органов местного самоуправления на решении непрогра-

ботанных проблем социальной защиты (это, в частности, решение проблем несовершеннолетних, социальная профилактика, помощь бездомным, интеграция инвалидов в общественную жизнь, привлечение волонтеров к решению социальных проблем сообщества);

— Приближении социальной помощи к населению и устранение административных, транспортных и иных барьеров в обращении за помощью и услугами, что является целью модернизации системы управления и оптимизации сети подведомственных учреждений отрасли.

Одним из перспективных направлений вышеназванной модернизации и оптимизации сети подведомственных учреждений является формирование вертикально интегрированных структур путем централизации в органах управления социальной защитой населения субъектов Российской Федерации ряда административно-управленческих функций подведомственных организаций и учреждений и создания на базе действующих учреждений и предприятий отрасли принципиально новых типов социальных учреждений. В частности, может быть рассмотрена возможность создания в органах управления централизованных бухгалтерий, централизованных информационных центров и т.п. На уровне же муниципальных образований целесообразно рассмотреть вопрос о создании центров комплексной медико-социальной реабилитации инвалидов, объединяющих с целью повышения эффективности осуществления индивидуальных программ реабилитации усилия бюро медико-социальной экспертизы, протезно-ортопедических предприятий, предприятий, использующих труд инвалидов, специализированных учебных заведений для инвалидов, органов государственной службы занятости/негосударственных бирж труда, а также специализированных учреждений здравоохранения. Учитывая различную подведомственность предлагаемых к кооперации структур, данные учреждения могут быть созданы в форме некоммерческого партнерства или ассоциации некоммерческих организаций, финансируемых в рамках специально разработанной межведомственной социальной программы. Аналогичным образом в муниципалитетах возможно преобразование ныне действующих специализированных монофункциональных учреждений, оказывающих отдельные виды социальных услуг семьям с детьми, в центры комплексного социального обслуживания семей с детьми.

Для создания в отрасли таких вертикально интегрированных структур следует организовать:

— в подведомственных организациях и учреждениях отрасли структурные подразделения либо групп специалистов, осуществляющих общие/стандартные виды административно-управленческой деятельности (сбор и обработка информации, планирование, финансовые и бухгалтерские операции; организация и проведение закупок, организация контроля, обучения/повышения квалификации кадров и пр.);

— в муниципальных образованиях узкоспециализированные «технологически» связанные организации и уч-

реждения отрасли, эффективность деятельности которых может быть повышена за счет расширения спектра и повышения уровня комплексности услуг, оказываемых населению.

Таким образом, внедрение вертикально интегрированных структур позволит:

— создать предпосылки для повышения качества социальной защиты населения за счет комплексного подхода, концентрации материально-технических, кадровых и иных ресурсов, что, в конечном счете, может способствовать сокращению числа лиц, нуждающихся в социальных услугах, и, соответственно, оптимизации бюджетных расходов;

— сократить число учреждений социальной защиты, повысить их управляемость, оптимизировать расходы на содержание;

— добиться определенного сокращения численности штатов работающих в отрасли в результате централизации рутинных управленческих функций и за счет этого повысить эффективность использования бюджетных средств, используемых на оплату труда работников отрасли.

Однако, принимая во внимание тот факт, что развитие вертикально интегрированных структур требует дополнительных ресурсов, Республика Дагестан не сможет справиться самостоятельно, без помощи федерального бюджета. Для политики доходов, осуществляемой в Республике Дагестан, помощь федерального бюджета важна с учетом финансового положения Республики Дагестан (в 2012 году дефицит республиканского бюджета Республики Дагестан составил 495 млн. руб.)

Межведомственная разобщенность в Республике Дагестан связана с большим количеством ведомств, относящихся к федеральному уровню, но не имеющих финансовых ресурсов (например, органы МСЭ, органы местного самоуправления).

Другим перспективным направлением модернизации и оптимизации сети подведомственных учреждений является внедрение новых механизмов планирования, бюджетирования и мониторинга деятельности отрасли.

Эффективное функционирование и развитие отрасли на уровне субъектов Российской Федерации требует решения следующих задач:

— смягчение негативных последствий бедности, снижение социального неравенства и предотвращение при этом социального иждивенчества;

— повышение эффективности и значимости социальных пособий для целевых групп населения;

— концентрация основной части ресурсов на поддержке наименее социально защищенных групп и социально исключенных групп населения.

— повышение степени доступности и качества предоставляемых социальных услуг, в том числе посредством обеспечения свободы выбора граждан, пользующихся бесплатными и субсидируемыми социальными услугами;

— развитие новых социальных услуг и форм поддержки для обеспечения максимального соответствия со-

циальной помощи потребностям получателей и задачам общественного развития.

В этой связи безотлагательного решения требуют следующие вопросы:

- поэтапное повышение уровня доходов и качества жизни целевых групп населения, на которые распространяются установленные законодательством меры социальной поддержки, обеспечение им равных возможностей при реализации прав на социальную поддержку;

- снижение уровня социальных проблем и социальной напряженности, в том числе безнадзорности, социального сиротства, насилия в семье, противоправного поведения несовершеннолетних, бездомности, социальной невключенности инвалидов и других лиц с особыми потребностями в обществе.

3. Повышение эффективности межведомственной и межсекторной кооперации, привлечение внебюджетных средств.

Социальное сиротство, бездомность, ограниченный доступ к общественным благам и общественной жизни для инвалидов — вот лишь некоторые из проблем, решение которых выходит сегодня за пределы сферы деятельности органов социальной защиты. Нередко в таких смежных вопросах уровень межведомственной координации низок, а сам факт межведомственной разобщенности становится барьером, не позволяющим целевым группам получить полный комплекс услуг, требуемых для решения их проблем. Поэтому в данной сфере требуется разработка межведомственных целевых программ, направленных на решение социальных проблем, носящих комплексный характер и требующих объединения усилий различных ведомств. Основными критериями отбора/формирования межведомственных целевых программ должны стать:

- наличие у жителей региона связанных с несоблюдением их конкретных социальных прав общих социальных проблем, для решения которых требуются усилия различных органов государственной власти;

- возможность измерения и оценки масштабов (характера, уровня) проблем с целью выработки целевых программных показателей, определения объемов ресурсов, необходимых для решения проблемы;

- возможность учета роли и вклада в решение проблемы каждого вовлекаемого в программу ведомства.

В качестве примеров межведомственных целевых программ в сфере социального обеспечения и социальной защиты населения на уровне субъекта Российской Федерации можно привести программы:

- сокращения бедности (требует объединения усилий органов занятости, социальной защиты населения, образования, культуры, объединений работодателей, профсоюзов и др.);

- реабилитации инвалидов (требует интеграции усилий органов занятости, социальной защиты населения, здравоохранения, образования, культуры, объединений работодателей, профсоюзов и пр.);

- профилактики и сокращения бездомности, социального сиротства (требует интеграции усилий органов социальной защиты населения, образования, внутренних дел, юстиции и т.д.).

В этой связи необходимо отметить, что принятие Федерального закона от 8.05.2010 года №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» значительно облегчило решение всех вышеуказанных проблем.

Кроме того, объективные факторы, наблюдаемые во многих регионах России, в частности убыль населения, его старение, а также высокая доля трудоспособного населения среди малоимущих, свидетельствуют о необходимости значительного усиления межведомственного взаимодействия работы органов социальной защиты и служб занятости по оказанию помощи малоимущим, а также по развитию рынков труда на местах. Объединение усилий по содействию занятости и социальной поддержке уязвимых групп населения может быть осуществлено на уровне субъекта Российской Федерации по следующим стратегическим направлениям:

- 1) создание единой региональной базы данных получателей социальной помощи, в которую должны быть включены все категории клиентов как по линии службы занятости, так и по линии социальной защиты;

- 2) унификация форм и процедур обмена информацией об участниках программ служб занятости и социальной защиты, не противоречащая действующему законодательству;

- 3) внедрение принципов «одного окна» для всех, кто обращается за поддержкой в органы соцзащиты и службу;

- 4) ознакомление сотрудников каждой программы, ведущих первичный прием, с другими программами социальной помощи и социальных услуг, в том числе обучение сотрудника тому, как проводить интервью с заявителями об их ситуации в целом и информировать о других релевантных программах; разработка по каждой программе материалов для раздачи заявителям;

- 5) формирование и утверждение единых приоритетов развития программ службы занятости и социальной защиты в целях помощи бедным группам населения;

- 6) внедрение систем контроля качества в таких сферах деятельности, как прием клиентов, определение возможности участия клиентов в активных программах на рынке труда, деятельности др.

В ряде случаев целесообразно говорить не только и не столько о межведомственном взаимодействии, сколько о концентрации функций, связанных с социальной защитой целевых групп, именно в ведомстве социальной защиты, с соответствующим перераспределением ролей других ведомств, а также перераспределением персонала, оборудования и прочих ресурсов для оптимального решения социальных задач и сосредоточения ответственности «в одних руках».

Это позволит не только повысить качество учета, отчетности, работы с населением, но и высвободит ресурсы других ведомств (в частности, управлений или департаментов образования и здравоохранения), необходимые для выполнения их прямых функциональных обязанностей.

4. Мониторинг результативности.

Для организации мониторинга целесообразно создать в Республике Дагестан по опыту ряда регионов (Пермская область, Ханты-Мансийский автономный округ) специализированный отдел мониторинга и контроля, в функции которого входит:

- мониторинг состояния и развития системы социальной защиты населения в субъекте Федерации в целом, в том числе в разрезе муниципальных образований;
- мониторинг хода реализации федеральных целевых программ на территории субъекта Федерации, а также региональных целевых программ (по компетенции), ведомственных целевых программ социальной защиты населения;
- контроль за назначением и выплатой пенсий, пособий и иных социальных трансфертов, обоснованностью и целевым расходованием денежных средств, выделяемых на эти цели;
- контроль за реализацией социальных гарантий и льгот, установленных законодательством субъекта Федерации;
- контроль за деятельностью подведомственных учреждений по оказанию социальных услуг населению в соответствии с установленными нормами, нормативами и стандартами.

Информационной основой проведения мониторинга являются региональные базы данных получателей мер социальной поддержки, планы-графики и показатели реализации отраслевых/ведомственных мероприятий и целевых программ (включая планы закупок товаров, работ и услуг для государственных/муниципальных нужд), периодические отчеты структурных подразделений, опросы населения. Кроме того, часть информации для мониторинга может собираться по каналам обратной связи с целевыми группами (организация «горячих линий», call-центров, интернет-сайтов, анализ обращений граждан в органы соцзащиты и т.д.).

Построение комплексной системы мониторинга в отрасли социальной защиты населения должно включать в себя несколько ключевых стадий:

- Разработка и утверждение единой системы индикаторов мониторинга.
- Развитие баз данных, систем информационного обеспечения.
- Проведение социологических обследований получателей пособий.
- Сотрудничество с органами статистики.

5. Социальный аудит.

Социальный аудит применительно к цели и задачам концепции повышения эффективности бюджетных рас-

ходов на социальную защиту населения рассматривается как деятельность, направленная на совершенствование условий предоставления социальных гарантий и мер социальной поддержки уязвимых групп населения, установленных законодательством, путем анализа существующей практики и выработки обоснованных рекомендаций.

Объектом социального аудита в зависимости от конкретных, предварительно установленных целей и задач могут быть:

- деятельность учреждений, подведомственных органу исполнительной власти субъекта Российской Федерации, уполномоченному в области социальной защиты населения;
- деятельность исполнителей/подрядчиков государственного или муниципального социального заказа по исполнению заключенных ими договоров/контрактов;
- продукция определенной категории (товары, работы или услуги), закупленная в течение определенного периода (календарный/финансовый год, полугодие) в рамках государственного/муниципального социального заказа.

Социальный аудит проводится отвечающими квалификационным требованиям, установленным уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, физическими лицами и/или юридическими лицами — коммерческими или некоммерческими организациями.

Целью социального аудита является получение мнения/заключения независимого аудитора относительно существующей практики формирования и реализации мероприятий и целевых программ в области социальной защиты населения.

Результатом проведения социального аудита является подготовка и представление аудитором аудиторского отчета, содержащего описание проведенной работы, используемых при ее выполнении методов, документов и материалов, основных полученных результатов и рекомендаций.

6. Внедрение механизмов адресной социальной помощи.

Переход к предоставлению адресной социальной помощи нуждающимся домохозяйствам на основе проверки нуждаемости обеспечит значительное увеличение доли средств, распределяемых в пользу наименее обеспеченных домохозяйств.

Значимость усиления адресности социальной помощи особо возрастает в связи с введением с 1 января 2005 года нового механизма мер социальной поддержки граждан, пользующихся льготами и социальными гарантиями, предусмотренными Федеральным законом от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ. Монетизация льгот, предусмотренная данным законом, в значительной мере рационализировала условия предоставления социальной помощи инвалидам и участникам Великой Отечественной войны, ветеранам боевых действий, детям-инвалидам, инвалидам I—III групп, чернобыльцам, другим категориям населения.

В практике субъектов Российской Федерации (Пермская область, Республика Коми, Тюменская, Нижегородская, Тверская, Волгоградская области) накоплен и доказал свою эффективность опыт организации и предоставления адресной государственной социальной помощи, основанной на оценке нуждаемости домохозяйств — с учетом как их текущих доходов, так и фактического материального положения.

Правовой основой адресной государственной социальной помощи, основанной на оценке нуждаемости домохозяйств, является Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (в ред. от 25.12.2012 года № 258-ФЗ).

Оценка результатов внедрения системы оказания помощи до уровня гарантированного душевого дохода в Республике Коми показала, что за счет оказания социальной помощи длительного характера доходы семей возрастали в 2 раза и достигали 88 % размера прожиточного минимума домохозяйств.

Иные механизмы оказания адресной социальной помощи малообеспеченным семьям использовались в Волгоградской области. Здесь апробирована балльная методика оценки нуждаемости семей, в рамках которой использован метод среднестатистической дооценки денежных доходов семьи путем расчета показателя потенциальных потребительских расходов по специальной формуле.

Для внедрения механизмов адресной государственной социальной помощи и контроля за этим процессом необходимо:

- адаптировать к конкретным условиям Республики Дагестан апробированные в ряде регионов страны (Республика Коми, Воронежская, Пермская, Тюменская, Волгоградская области) методики адресного оказания государственной социальной помощи и контроля за его осуществлением и существующие программные продукты выявления и оценки нуждающихся домохозяйств, назначения, выплаты социальных пособий, учета и контроля за движением соответствующих финансовых ресурсов (например, программы, разработанные Институтом экономики города, СОТЭКО, ВЦУЖ, ИСЭПН РАН);

- провести экспериментальные расчеты для определения размеров адресных социальных пособий с учетом регионального прожиточного минимума, масштабов нуждаемости домохозяйств и существующих бюджетных возможностей субъекта Российской Федерации;

- провести экспериментальную проверку механизмов адресной государственной социальной помощи в нескольких муниципальных образованиях;

- по итогам экспериментальной проверки при достижении положительных результатов внедрить механизмы адресной государственной социальной помощи в субъекте Российской Федерации, проведя необходимые организационные мероприятия по укреплению кадрового и материально-технического потенциала отрасли; информационно-разъяснительную работу среди населения с помощью средств массовой информации.

Данный вариант может быть применен при наличии федеральных стандартов (количество родившихся детей, количество семей по уровню материального достатка)

Реализация обозначенных выше направлений деятельности позволит консолидировать ресурсы с целью поддержки наиболее бедных семей с детьми и добиться ощутимого сокращения глубины и масштабов бедности среди данной категории населения.

- *Внедрение в практику деятельности отрасли механизма государственного и муниципального социального заказа.*

Социальный заказ представляет собой комплекс мер организационно-правового характера, направленных на решение социальных проблем путем закупки на конкурсной основе товаров, работ, услуг для государственных/муниципальных нужд у некоммерческих и коммерческих организаций, а также физических лиц, в том числе осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица за счет средств бюджета и других источников на основе договора с уполномоченными органами государственной власти или органами местного самоуправления.

Основу для внедрения механизма социального заказа создал Бюджетный кодекс Российской Федерации, позволивший внедрять механизм заказа во всех расходных сферах, в том числе и в сфере социальной защиты населения.

Преимущества социального заказа, вкратце, таковы:

- повышение ответственности исполнителей;
- сокращение избыточных расходов на содержание учреждений;
- увеличение гибкости системы оказания социальных услуг и ее реагирования на приоритеты государственной политики и спрос целевых групп населения;
- стимулирование развития малого бизнеса и институтов гражданского общества — потенциальных поставщиков социальных услуг.

Следует отметить, что применение государственного и муниципального заказа в сфере социальной защиты населения целесообразно при целенаправленной организации предоставления и получения конкретных социальных услуг для удовлетворения жизненных потребностей их потребителей.

Помимо изменений в структуре органов управления социальной защитой населения необходимо изучить специфику существующих норм и основных правовых механизмов формирования современной системы социальной защиты населения в субъектах Российской Федерации.

В условиях трансформации системы общественных отношений в начале 1990-х гг. происходило активное формирование разных направлений жизнедеятельности населения и в первую очередь социального законодательства по вопросам социальной защиты.

Совокупность норм, определяющая эту деятельность, впервые была обозначена постановлением Совета Министров РСФСР от 31 мая 1991 года № 299 «О первооче-

редных мерах по созданию государственной системы социальной помощи семье»

В последующем стратегия реформирования системы социальной защиты населения, отразившая позиции целого ряда политических деятелей, общественных организаций и формирований, нашла свое выражение в Конституции и законодательстве Российской Федерации.

Данные документы продекларировали переход от принципов всеобщего социального обеспечения к *европейской системе социальной защиты*, определив ее как государственную сферу, включающую в себя органы власти различных уровней, обеспечивающих государственную поддержку различным категориям людей, а также предприятиям и учреждениям.

Уже к середине 90-х годов были заложены основы законодательного регулирования социально-экономического положения отдельных объектов социальной защиты (пенсионеры, беженцы, инвалиды, пожилые граждане, вынужденные переселенцы и др.). Значительным событием в развитии данного процесса стала разработка и реализация национальной программы социальных реформ в Российской Федерации на 1996–2000 годы. Ее принятие кардинально изменило существующую систему социальной защиты. Она предусматривала совершенствование государственных социальных гарантий, поддержку благосостояния семей с детьми, развитие новых социальных технологий, формирование сети специальных учреждений социального обслуживания, увеличение объема и расширение перечня оказываемых социальных услуг. Для ее реализации была создана необходимая нормативная база. Приняты федеральные законы «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и «О государственной социальной помощи». Эти законы заложили основу для правоприменения прожиточного минимума при осуществлении мер социальной защиты населения, что обусловило вступление в силу целого ряда норм, реализация которых непосредственно связана с осуществлением социальной защиты населения. Актуальными были данные законы и для субъектов РФ, поскольку почти каждый регион страны относительно обособленно разрабатывал социальные стандарты, систему важнейших социальных индикаторов жизнедеятельности населения, используя при этом разные методики определения качества жизни, минимального прожиточного бюджета и т.п.

Это обстоятельство обусловило разработку своей нормативной базы по вопросам социальной защиты населения на региональном уровне, способствующей упорядочению процесса в данной области.

Несмотря на очевидные достоинства нового социального законодательства, оно не отвечало современным требованиям развитого общества. Во многом только что принятые законы носили декларативный отсылочный характер к тем нормативным актам, которые еще не приняты и, как следствие, не имели прямого действия. В конечном итоге такая практика снижала уровень социальной

защищенности граждан и эффективность процесса становления отрасли.

Появилась потребность в новом механизме государственного правового регулирования в социальной сфере, который позволил бы обеспечить баланс между федеральным и региональным законодательством.

Упорядочению данного процесса способствовало внесение изменений в федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В результате социальная защита населения выведена из сферы компетенции органов местного самоуправления, основная социальная нагрузка и ответственность возложена на властные региональные структуры.

Наиболее острой проблемой, серьезно влияющей на процесс формирования и развития новой системы, стали противоречия нормативного характера.

Во-первых, проблема разграничения полномочий в области социальной защиты. В законах зачастую использовалось обобщенное понятие «органы государственной власти» без выделения федерального и субфедерального уровней. Отсутствовала регламентация оказания видов социальной защиты населению, не было указания на компетенцию каждого уровня управления в организации социальной защиты, равно как и в части объема социальных услуг и социальной помощи, качества социального обслуживания, что, безусловно, сказывалось на реализации социальных гарантий гражданам России.

Во-вторых, требовали отдельного согласования многие направления совместной деятельности в сфере социальной защиты, которые были отнесены к предметам совместного ведения между федеральным центром и регионами, до момента изменения законов.

Возникла реальная необходимость уточнения правового поля и границ компетенции в условиях разграничения полномочий формирующейся системы социальной защиты.

Исходя из вышеизложенного, автором предлагается внести изменения в социальное законодательство. Это, прежде всего, относится к пособиям гражданам, имеющим детей, ежемесячным денежным выплатам отдельным категориям граждан на оплату жилищно-коммунальных услуг, введению монетизации льгот, а также предоставлению социальных гарантий и помощи так называемым социально исключенным группам населения.

1. Пособия гражданам, имеющим детей.

До 1 января 2005 года согласно Федеральному закону от 19 мая 1995 года № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» ежемесячное пособие на ребенка выплачивалось в базовом размере 70 руб. одному из родителей (усыновителей, опекунов, попечителей) на каждого рожденного, усыновленного, принятого под опеку (попечительство) совместно проживающего с ним ребенка до достижения им возраста шестнадцати лет (на учащегося общеобразовательного учреждения — до окончания им обучения, но не более чем до достижения им

возраста восемнадцати лет) в семьях со среднедушевым доходом, размер которого не превышает величину прожиточного минимума в субъекте Российской Федерации. Если ребенок воспитывался одинокой матерью, размер пособия составлял 140 руб., а если на ребенка по тем или иным причинам не выплачивались положенные ему алименты или отец ребенка проходил службу по призыву, размер пособия составлял 105 руб. Выплата пособий осуществлялась за счет федерального бюджета.

Федеральный закон №122-ФЗ изменил данную ситуацию — с 1 января 2005 г. размер, порядок назначения и выплаты ежемесячного пособия на ребенка устанавливаются законами и иными нормативными правовыми актами субъекта Российской Федерации, а выплата пособий осуществляется из средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

Почти все регионы установили размер пособия в абсолютном выражении. Прежний размер базового пособия (70 руб.) сохранен в более чем трети рассмотренных регионов. В целом, можно сказать, что в Республике Дагестан в основном сохранены существовавшие до 1 января 2005 г. базовые подходы к определению порядка и назначения выплаты ежемесячных пособий гражданам, имеющим детей. Однако недавно ситуация начала меняться. В 2011 году в Республике Дагестан был увеличен размер базового пособия на ребенка с 70 рублей до 106 рублей. Кроме того, были введены дополнительные пособия с учетом региональной специфики. Поэтому в связи с происходящими изменениями можно внести некоторые предложения по совершенствованию законодательства в области финансового обеспечения семей с детьми.

Здесь возможно несколько вариантов. Основным вариантом является введение ежемесячного адресного пособия для малоимущих семей и граждан, имеющих детей. Возможно введение пособия для целевых групп: детей-инвалидов, детей, у которых родители являются инвалидами, детей из семей социального риска, детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов либо относятся к лицам, в отношении которых взыскание алиментов невозможно, детей военнослужащих, проходящих службу по призыву, детей из многодетных семей, детей одиноких родителей. Однако значительная часть целевых категорий, как правило, принадлежит к малоимущим, поэтому введение категориальных пособий на детей при наличии ежемесячного адресного пособия семьям, имеющим детей, во многом станет его дублировать.

Возможные варианты порядка установления пособий для целевых групп граждан включают предоставление целевым категориям семей права на получение ежемесячного адресного пособия вне зависимости от уровня их доходов, увеличение размера ежемесячного адресного пособия для детей из целевых категорий, но только в случае, если по уровню доходов их семьи получают право на ежемесячное адресное пособие, установление ряда не зависящих от уровня дохода пособий для отдельных целевых групп граждан.

Наиболее эффективный с точки зрения адресности бюджетных расходов вариант — установление адресного ежемесячного пособия для малоимущих семей с детьми вне зависимости от их категориальной принадлежности.

Еще одной категорией, нуждающейся в помощи государства, являются дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей. Совершенствование форм помощи таким детям может стать важнейшим фактором снижения социальной напряженности и повышения качества человеческого капитала.

Здесь также возможны варианты.

Одним из оптимальных и наиболее массовых по охвату способов улучшения положения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, является поддержка института опеки (попечительства), в том числе через выплату целевых денежных средств. Денежные выплаты назначаются в соответствии с нормами материального обеспечения, установленными нормативными правовыми актами Российской Федерации и субъекта Российской Федерации для детей, находящихся на полном государственном обеспечении. При этом денежные средства на приобретение предметов личной гигиены, игр, игрушек, книг, хозяйственного инвентаря, на возмещение расходов на культурно-массовые мероприятия выплачиваются на ребенка опекунам (попечителям) в пределах 4 % расчетной стоимости годового содержания ребенка, находящегося под опекой (попечительством), а денежные средства на личные расходы детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, находящихся под опекой (попечительством), выплачиваются в фиксированном размере — например, 200 руб. в месяц.

Второй вариант, предполагает, что размер денежных средств, выплачиваемых опекуну или попечителю на содержание детей, находящихся под опекой (попечительством), определяется как некая фиксированная ежемесячная сумма, которая должна покрывать различные расходы: на питание, приобретение одежды, обуви, мягкого инвентаря, предметов хозяйственного обихода, личной гигиены, игр, игрушек, книг, другие личные расходы детей, находящихся под опекой (попечительством).

При этом фиксируемый размер денежных выплат ежегодно увеличивается (индексируется) в соответствии с законом субъекта Российской Федерации о бюджете субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год с учетом уровня инфляции.

По третьему варианту денежные средства на содержание детей, находящихся под опекой (попечительством), определяются как суммы, размер которых различается в зависимости от возраста ребенка, чтобы учесть различия в стоимости содержания. Можно проводить различия по следующим возрастным группам: до 3 лет, от 3 до 6 лет и от 6 до 18 лет.

Наконец, четвертый вариант предполагает дифференциацию размера выплат опекунам и попечителям на содержание детей, находящихся под опекой (попечительством), по муниципальным образованияам, с целью отразить раз-

личия в стоимости жизни по типам или группам муниципалитетов.

Во всех случаях предлагается, чтобы назначение денежных средств на содержание детей, находящихся под опекой (попечительством), осуществляли органы опеки и попечительства, а выплата этих средств производилась через органы социальной защиты населения по месту жительства подопечного.

2. Введение монетизации льгот.

Недостатки современной системы льгот: ее регрессивность, непрозрачность, дискриминация выбора получателей, проблемы с финансированием — стали прямым следствием тех непростых условий, в которых она формировалась. Недостатки льготирования были описаны в многочисленных исследованиях и подтверждали необходимость коренного реформирования системы. Для осуществления реформы требовались следующие действия:

- отмена нефинансируемых мер социальной поддержки населения и приведение остальных обязательств в соответствие с реальными возможностями бюджетов;
- четкое разграничение полномочий между бюджетами всех уровней;
- обеспечение адресной социальной защиты населения с учетом нуждаемости;
- снятие экономически и социально необоснованных ограничений свободы потребительского выбора.

Значительная часть этих действий была выполнена с вступлением в силу Федерального закона № 122-ФЗ.

Разнообразие решений об установлении мер социальной поддержки льготным категориям граждан, полномочия в отношении которых переданы на региональный уровень, отражено в аналитическом отчете Института экономики города о ходе монетизации льгот в регионах.

Учитывая накопленный к настоящему времени опыт регионов, монетизировавших все или большую часть льгот, наиболее актуальными задачами в свете завершения реформы в настоящий момент являются:

- изучение лучшей практики в сфере монетизации льгот (Тверская область, Республика Татарстан);
- завершение реформирования льгот с учетом опыта регионов-пионеров;
- определение механизмов монетизации льгот в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Что касается двух первых задач, то исходя из опыта работы в регионах и муниципальных образованиях, которые начали осуществлять преобразование льгот до начала монетизации по всей стране (в их числе Пермская область, Ставропольский край, города Магадан, Красноармейск и др.), можно утверждать, что решение второй задачи на основе первой возможно. Последняя же из вышеназванных трех задач является не только актуальной, но и достаточно новой — на начальном этапе монетизации льготы на оплату жилищно-коммунальных услуг были затронуты лишь в единичных регионах. Ниже представлены и проанализированы возможности и варианты монетизации льгот на оплату ЖКУ и их прогнозируемые последствия.

3. Особенности реформирования льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг.

Предоставление льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) — наследие советской системы государственной поддержки населения. В 20-х гг. прошлого века местные Советы получили право устанавливать льготы на оплату жилой площади для многодетных семей в размере от 5 до 15 % суммы оплаты. В том виде, в каком в России сейчас существуют льготы на оплату ЖКУ, они появились в 1975 году. С начала 1991 по 2002 гг. включительно было принято более десяти новых законов, предоставляющих льготы на оплату жилья и коммунальных услуг отдельным категориям граждан, и более тридцати раз в эти законы вносились дополнения. Помимо установленных федеральным законодательством во многих муниципальных образованиях и регионах России существуют категории граждан, имеющих льготы по решению органов местного самоуправления или органов государственной власти субъектов Российской Федерации (льготы почетным гражданам, неполным семьям, пострадавшим от стихийных бедствий и т.д.).

В 1996 году впервые в практике предоставления льгот, установленных на федеральном уровне, был утвержден новый порядок предоставления льгот на оплату ЖКУ для судей Конституционного Суда, Верховного Суда, Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации и сотрудников аппаратов этих органов. Установленный порядок предусматривает оплату ЖКУ указанными лицами в полном объеме с последующим предоставлением им денежной компенсации по месту работы. В 1998 году этот порядок предоставления льгот был распространен еще на две категории граждан: работников судов и прокуратуры. Компенсацию льгот из соответствующих ведомств можно назвать первым шагом по упорядочению на федеральном уровне системы предоставления льгот на оплату ЖКУ.

Предоставление каких-либо видов социальной помощи в безналичной форме в виде снижения стоимости услуги (льготы) приводит к тому, что, в отсутствие необходимости оплачивать услугу полностью, граждане не осознают и объема предоставляемой им социальной поддержки. Кроме того, оплачивая услугу не в полном объеме, граждане не могут действительно влиять на ее объем и качество, кроме как жаловаться в соответствующие инстанции. Возникающая в случае монетизации льгот обязанность гражданина оплачивать ЖКУ в полном объеме вынуждает его знать полную цену услуги и осознавать, какой объем бюджетных средств он получает в качестве социальной поддержки.

Перевод льгот в денежную форму способствует преодолению социального иждивенчества и повышению социальной активности граждан, превращает их из «пассивных» в «активных» получателей помощи.

Принятие субъектами Российской Федерации законов о предоставлении компенсаций расходов на оплату жилого помещения и коммунальных услуг ветеранам труда, реабилитированным лицам и лицам, признанным пострадавшими от политических репрессий, способствует преодолению социального иждивенчества и повышению социальной активности граждан, превращает их из «пассивных» в «активных» получателей помощи.

давшими от политических репрессий, педагогическим работникам образовательных учреждений, проживающим и работающим в сельской местности, рабочих поселках (поселках городского типа), и многодетным семьям должно обеспечить замену натуральных льгот отдельным категориям граждан денежными компенсациями. Это позволит исключить возложение региональными законами на организации жилищно-коммунального хозяйства обязательств, не обеспеченных источниками бюджетного финансирования. Результатами неполного возмещения организациям жилищно-коммунального хозяйства расходов на предоставление региональных льгот в связи с недофинансированием льгот, установленных федеральными законами, и субсидий на оплату жилых помещений и коммунальных услуг в форме скидок являются снижение качества услуг и работ по содержанию многоквартирных домов, повышение аварийности коммунальной инфраструктуры, плачевное финансовое состояние жилищных и коммунальных организаций, непривлекательность этого сектора экономики для организаций частной формы собственности.

Принятие таких законов соответствует положениям Жилищного кодекса Российской Федерации о несении собственниками помещений бремени расходов на содержание общего имущества многоквартирных домов, положениям об оплате жилых помещений и коммунальных услуг, нормам о договоре управления многоквартирным домом. Монетизация льгот позволит гражданам более активно реализовывать свое право выбирать способ управления, участвовать в определении размера платы за жилое помещение и коммунальные услуги, что в свою очередь будет способствовать развитию конкуренции в сфере управления жильем, повышению качества жилищно-коммунального обслуживания.

Самое же главное — то, что в нынешних законодательных условиях без внесения изменений в Конституцию Российской Федерации и ряд других федеральных законов такая реформа практически неосуществима.

4. Социальные гарантии и помощь социально исключенным группам населения.

Важным фактором ущемления прав бездомных является низкий уровень благосостояния населения в целом и низкий уровень доступности общественных благ не только для бездомных, но и для многих социально уязвимых групп населения. Исследования показывают, что именно в силу устройства общественных институтов многие люди, попав в категорию бездомных, уже не могут из нее выйти, в то время как увеличение срока нахождения человека в «пограничном состоянии» (например, после лишения свободы) увеличивает, в свою очередь, вероятность его маргинализации.

Наряду с этим в числе факторов, усугубляющих проблему бездомности, эксперты называют масштабы теневой миграции, нелегальной занятости, теневой экономики в целом, «выпадение» бездомных из нормативно-правовой базы, регулирующей предоставление об-

щественных услуг, слаборазвитые механизмы функционирования рынка жилья, слабость и неэффективность судебной системы, межведомственную разобщенность органов управления социальной сферой.

Решение проблемы бездомности не является предметом активных действий общества, тогда как подход к этой проблеме должен быть не только межведомственным и комплексным, но и основанным на приоритетности прав человека, уважении достоинства каждой личности и презумпции социальной незащищенности (а не преступности) бездомных. Очевидно, что достичь уважения к правам и свободам бездомных невозможно без полноценного сотрудничества органов государственной власти и гражданского общества, причем речь идет не о совместных заседаниях и слушаниях (хотя они также важны для формирования целостной политики), а о повседневной деятельности, общественном контроле за действиями государства, систематическом обмене информацией и привлечении финансовых, материальных и людских ресурсов к осуществлению совместных общественно-государственных программ помощи и ресоциализации бездомных.

Среди практических механизмов, внедрение которых можно рекомендовать для профилактики бездомности и ресоциализации бездомных, назовем в первую очередь механизм регистрации по месту фактического проживания в дополнение к существующим формам регистрационного учета (регистрация по месту жительства и по месту пребывания). В правовое поле данное понятие должно быть введено не с целью создания очередного административного барьера, а, напротив, для предоставления лицам, не имеющим возможности зарегистрироваться по месту жительства, получить документ, определяющий территорию муниципального образования, где фактически проживает бездомный, и дающий ему права на пользование медицинскими и социальными услугами, а также — что наиболее важно — право зарегистрироваться в качестве нуждающегося в социальном жилье, предоставляемом по договору социального найма из муниципального жилого фонда. Статус данного понятия и соответствующего ему документа требует полноценной правовой проработки, чтобы его введение не спровоцировало волну фальсификаций и злоупотреблений, особенно в отношении претензий на социальное жилье в городах, где рынки жилья наиболее высокодоходны и ликвидны, но данная работа представляется возможной и необходимой, особенно с учетом складывающейся на региональном уровне новой нормативно-правовой базы, касающейся предоставления социального жилья.

Опыт защитников прав бездомных также указывает на необходимость параллельного внедрения широкого спектра практических механизмов содействия, которые можно сгруппировать вокруг трех основных типов программ: 1) работа с людьми, которые уже оказались в ситуации бездомности (их консультирование, правовая защита, реабилитация, трудоустройство и т.п.); 2) помощь бездомным представителям социального дна в удовлет-

ворении их первичных потребностей (в убежище, защите от насилия, одежде, питании, первичной медицинской помощи); 3) превентивные меры, направленные на группы риска: бывших заключенных, неимущих, тех, кто утратил жилье в результате сделок с недвижимостью и т.п. В целях реализации этих программ важным представляется создание сообщества, в которое бы вошли различные организации — общественные, деловые, муниципальные, волонтерские, государственные и главной целью которого стала бы координация усилий, направленных на решение проблем социально исключенных бездомных людей. Кооперацию в данном случае следует понимать не только как распределение функций, но и как создание единого информационного поля для более эффективного оказания помощи бездомным и группам риска.

Литература:

1. Постановление Правительства Республики Дагестан от 26.10.2010 года №385 «Об утверждении Программы повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года плана мероприятий по ее реализации».
2. Стратегия социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 года.
3. А.Л. Александрова, Д.П. Гордеев, Е.Ш. Гонтмахер, В.В. Трубин, К.Г. Чагин Проблемы, концепция и направления реструктуризации государственного и муниципального сектора и повышения эффективности бюджетных расходов в сфере социального обеспечения и социальной защиты населения. М.: Энергия, 2006.
4. Ахинов Г.А., Калашников С.В. Социальная политика Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2009.
5. Волгин Н.А. Государственная и муниципальная социальная политика. М.: КНОРУС, 2011.

Таким образом, целями организации системы социальной защиты населения Республики Дагестан является:

7. Создание механизма выплат всем категориям нуждающихся в помощи государства своевременно, адресно и в полном объеме.
8. Организация учета всех категорий населения, нуждающихся в помощи государства (безработные, пенсионеры, дети, семьи с детьми, молодежь, лица БОМЖ).
9. Организация социальной защиты малообеспеченных категорий граждан.
10. Организация содержания лиц, нуждающихся в уходе, в учреждениях социальной защиты населения.
11. Поддержание уровня доходов малообеспеченных категорий населения (в том числе безработных).

Определение приоритетных направлений господдержки сельского хозяйства в условиях вступления в ВТО

Матвеев Данил Максимович, кандидат экономических наук, доцент;
Макарова Юлия Юрьевна, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

Задача государственного регулирования сельского хозяйства состоит в том, чтобы при нарушении равновесия на рынке помочь отрасли его восстанавливать. Меры господдержки позволяют одновременно решать несколько системных задач, то есть инвестирование бюджетных средств в сельское хозяйство должно обеспечить мультипликативный эффект во всем народнохозяйственном комплексе.

Вопросы бюджетной поддержки сельского хозяйства России её регионов после вступления в ВТО приобрели особую актуальность, как с позиции ограничения общего объема, так и с позиции изменения направлений субсидирования. В настоящее время систему государственной поддержки аграрного сектора нужно выстраивать с учетом международных требований. Поскольку сельское хозяйство функционирует в сложных экономических условиях, она должна иметь определенную направленность: усиление инвестиционной активности в технико-технологическое переоснащение хозяйств, уве-

личение доли средств в бюджетах всех уровней, выделяемых на реализацию комплексных проектов по модернизации производства. Одновременно следует учитывать, что присоединяющиеся к ВТО страны должны обеспечить свободный доступ на свой рынок сельскохозяйственных и продовольственных товаров, снижая прямую государственную поддержку национальных производителей до установленного «Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах минимума» и соблюдая международные правила сельскохозяйственных субсидий [1, с. 54–56].

Положительно на развитие отрасли воздействует низкий уровень налогообложения. В настоящее время налоговые льготы — средство обеспечения минимума рентабельности. Во многих странах налогообложение в сельском хозяйстве имеет тенденцию к упрощению, сокращению числа налогов, снижению уровня ставок и расширению налогооблагаемой базы. При этом более высокая степень налоговых льгот остается в странах, где в

Таблица 1

Просроченная задолженность сельскохозяйственных организаций
(без субъектов малого предпринимательства) на 1.01.2012

Показатель	Сумма, млрд. руб.	Удельный вес, %
Просроченная задолженность, всего	34,7	100
В том числе:		
- по кредитам и займам	13,9	40,1
- платежам в бюджет	2,2	6,3
- перед поставщиками	13,9	40,1
Прочим кредиторам	4,7	13,5

структуре аграрного производства преобладают мелкие производственные единицы, что характерно для России.

Доля Единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) в совокупной налоговой нагрузке небольшая — 2–3% (налоговая ставка 6%). При этом число сельхозтоваропроизводителей, уплачивавших в 2010 г. этот налог, составляло 67,5% (в 2009 г. — 67%), то есть большая часть налогоплательщиков отрасли.

Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей, не перешедших на уплату ЕСХН, в виде нулевой налоговой ставки осуществляется с 2003 г. Действие её продлевалось неоднократно. При этом меры государственного регулирования действительно способствовали укреплению экономического положения сельскохозяйственных организаций: с 2004 по 2009 гг. доля убыточных организаций сократилась с 37 до 28%, объем реализации продукта увеличился более чем в 2 раза [2, с. 52].

Ускорению темпов технико-технологического переоснащения отрасли во многом способствует льготное кредитование сельского хозяйства. Только в 2011 г. на субсидирование льготных кредитов сельхозтоваропроизводителям было израсходовано около 70 млрд руб. Однако наряду с продолжением льготного кредитования хозяйств при покупке сельскохозяйственной техники следует ввести субсидии на приобретение тракторов, комбайнов, автомобилей и других дорогостоящих самоходных машин не ниже 30% цен поставщиков, с оплатой разницы в ценах из федерального бюджета. В Новосибирской области с 2011 г. уже компенсируется до 50% затрат при покупке новой техники из областного бюджета. Это позволило существенно обновить парк сельскохозяйственных машин. Только в 2011 г. при поддержке Министерства сельского хозяйства области было куплено 1082 единицы современной техники, из них 628 тракторов, 277 зерноуборочных комбайнов, 103 кормоуборочных комбайна, 74 жатки.

Мерой предотвращения ухудшения ситуации в сельском хозяйстве в дальнейшем, может стать списание задолженности сельхозтоваропроизводителей, имеющих убыток в течение последних 2–3 лет перед бюджетами всех уровней (табл. 1) [3, с. 91].

В настоящее время финансирование АПК в России носит адресованный характер, то есть субсидии предо-

ставляются конкретным сельхозтоваропроизводителям. Сложившаяся схема финансирования на первый взгляд представляет собой рациональную систему, но у этой системы имеются существенные недостатки, которые создают ряд проблем. Так, у Минсельхоза России и субъектов РФ, при заключении соглашений о предоставлении субсидий отсутствует четкая координация действий, что приводит к запоздалому принятию указанных соглашений в ряде регионов. В Российской Федерации реальное финансирование сельскохозяйственного сектора началось сравнительно недавно. Намечалась позитивная динамика объемов его бюджетной поддержки. Несмотря на это, сельскохозяйственные организации практически не имеют гарантий на получение государственной помощи в полном объеме и в установленные сроки [4, с. 89–90].

В новой государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.», состав основных инструментов экономического механизма практически не изменился, но в их направленность и размер внесены важные коррективы. Связано это с ограниченными возможностями федерального бюджета и условиями вступления в ВТО. В целом на 2013 г. запланированы расходы федерального бюджета (в текущих ценах) 139,3 млрд руб., что на 2,1 млрд больше, чем на 2012 г. Однако с учетом прогнозной на следующий год инфляции в 4,7% происходит некоторое снижение, примерно на 3%. В связи с чем, особенно значимым станет эффективное использование государственных средств.

В качестве инструментов будут использоваться: 2 закупочные и товарные интервенции на рынке сельхозпродукции; таможенно-тарифное и нетарифное регулирование (с учетом правил ВТО и договоренностей в рамках Единого экономического пространства); налоговые льготы; меры, предусмотренные Законом «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Основным же направлением поддержки отрасли остаются субсидии из федерального бюджета, предоставляемые на развитие сельскохозяйственного производства по всем основным направлениям [5, с. 3].

Новая государственная программа, с одной стороны, является продолжением и развитием прошлой, принятой

на 2008–2012 гг., с другой, отражает современные реалии и тенденции конъюнктуры мирового продовольственного рынка. Проект учитывает также новые условия, в которых будет функционировать агропродовольственный комплекс России в предстоящем прогнозном периоде.

Важную роль призвана сыграть принятая Доктрина продовольственной безопасности страны, в которой четко поставлены задачи достижения определенного уровня продовольственной независимости России и обеспечения ее населения качественными продуктами питания в соответствии с рациональными нормами потребления.

Согласно новой государственной программе уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций должен достичь не менее 25 %. В настоящее время этот показатель в отрасли равняется 8,3 %, а без государственной поддержки — 5,4 %.

Уровень заработной платы в сельском хозяйстве к 2020 г. должен составлять не менее 85 % от среднего по экономике страны.

Одна из особенностей подпрограмм — комплексный подход к их структуре. Имеется в виду формирование взаимосвязанных технологических цепочек, включающих производство сельхозпродукции, её переработку, реализацию, логистику, а также регулирование рынка. Такой подход позволит активнее развивать интеграционные процессы и кооперацию в каждом продуктовом подкомплексе. Крайне важно, что появляется возможность сконцентрировать государственную поддержку на наиболее уязвимых звеньях продуктовой цепи [6, с. 4–5].

Общий объем финансирования госпрограммы составляет 2,5 трлн руб. из средств федерального бюджета. Предполагается, что субъекты Российской Федерации направят еще 1,4 трлн руб., а из внебюджетных источников будет привлечено более 500 млрд руб.

Расходы федерального бюджета на реализацию Государственной программы имеют следующую структуру:

1. Устойчивое развитие сельских территорий (Федеральная целевая программа — 13 %);
2. Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель России на период до 2020 года» — 10 %;
3. Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства — 23 %;
4. Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства — 28 %;
5. Поддержка малых форм хозяйствования — 5 %;
6. Техническая и технологическая модернизация, инновационное решение — 5 %;
7. Научное обеспечение реализации мероприятий государственной программы — 4 %;
8. Обеспечение функций управления государственной программой — 12 %.

В первоначальном варианте Госпрограммы, подготовленном с участием ученых системы Россельхозакадемии, был аргументировано обоснован объем поддержки в раз-
мере 3,5 трлн руб. из средств федерального бюджета. На

сегодняшний момент сумма снижена до 2,5 трлн руб. [6, с. 10].

Согласно требованиям ВТО, государственная поддержка отрасли должна быть сокращена равными долями с 9 млрд долл. в 2013 г. до 4,4 млрд долл. в 2020 г.

Ситуация складывается так, что в первые годы реализации Госпрограммы, когда еще разрешается использовать на поддержку сельского хозяйства до 9 млрд долл., принятыми бюджетными проектами не предусматривается её рост. А в последующие годы, когда в соответствии с проектом Госпрограммы поддержку планируется повысить, этого уже будет сделать нельзя, поскольку начнут действовать более низкие ее предельные размеры. Так, согласно проекту Госпрограммы, потребность в финансировании мер «желтой корзины» в 2015 г. составит 8,4 млрд долл., а разрешенный ее размер — лишь 7,2 млрд долл. [7, с. 5].

Правила ВТО, направленные на либерализацию поддержки аграрного сектора, предполагают не отмену поддержки как таковой, а лишь изменение ее структуры и направлений. Стартовые условия вступления аграрного сектора других стран в ВТО были гораздо более благоприятными, чем стартовые условия сельского хозяйства нашей страны, отягощенного кредиторской задолженностью в 1,5 трлн руб. при выручке от реализации продукции 1,1 трлн руб. в 2011 г. и низким уровнем рентабельности производства [9, с. 51–52].

В соответствии с требованиями ВТО Россия должна снизить средний уровень импортных пошлин на продукцию сельского хозяйства с 13,2 до 10,8 %, прежде всего по таким важнейшим видам продукции, как свинина, молочная продукция и зерновые культуры, что неизбежно приведет к ухудшению конкурентных позиций на рынке отечественной продукции и замещению её импортируемой. При этом в ряде стран Восточной Европы средний уровень пошлин остался на высоком уровне, для Польши он составляет 52 %, Венгрии — 22 %, Румынии — 98 %, что фактически избавляет их от конкуренции с наиболее развитыми странами-членами ВТО.

Для оценки последствий присоединения России к ВТО учеными Россельхозакадемии были выполнены расчеты с использованием модели ФАО-ОЭСР, которые показывают, что рост производства продукции сельского хозяйства за период до 2020 г. по сравнению с 2010 г. составит не 21 %, как это предусмотрено Государственной программой, а лишь 14 %, что эквивалентно недополучению в совокупности примерно 1 трлн руб. валовой продукции в сопоставимых ценах, или в среднем по 125 млрд руб. ежегодно. Это может привести к срыву достижения пороговых значений Доктрины продовольственной безопасности по ряду основных продуктов к 2020 г., следствием чего станет увеличение отрицательного сальдо внешнеторгового баланса по сельскохозяйственному сырью и продовольствию. Безусловно, это скажется на занятости сельского населения: по расчетам, может быть потеряно, как минимум, 200 тыс. рабочих мест [8, с. 11].

Из анализа условий вступления России в ВТО можно сделать вывод, что они не соответствуют тем задачам, которые стоят перед страной в области вывода из кризиса рынка сельхозпродукции, а также рынка средств производства для села. Вместо усиления господдержки аграрного сектора, ведения льготных цен на материально-технические ресурсы и защитных таможенных тарифов по условиям ВТО требуется отказ от всех этих рычагов.

Открыв свои рынки для стран-членов ВТО, российский сельхозтоваропроизводитель будет конкурировать с ведущими мировыми экспортерами продовольствия, использующими в производстве самые передовые технологии. Производительность труда конкурентов в разы превышает российский показатель, при этом уровень господдержки и тарифной защиты внутреннего рынка у них значительно выше. Таким образом, это дает дополнительный стимул для ускорения темпов освоения современных ресурсосберегающих технологий, техники и повышения конкурентоспособности российского АПК. Государственная программа должна стать основным инструментом по его адаптации к функционированию в условиях ВТО [7].

В первую очередь нужно использовать ряд положений устава ВТО. В частности, это касается признания ряда регионов, где доходность ниже средней по России, неблагоприятными, так как поддержка таких регионов не ограничивается правилами ВТО. Это позволяет выводить из-под регулирования государственные средства, направленные на поддержку АПК в таких регионах. Они признаются неблагоприятными в связи с местными биоклиматическими условиями и низким плодородием земель, уровнем доходности ниже среднего по отрасли, при этом деятельность на них должна продолжаться для обеспечения занятости и поддержания уровня доходов населения.

Подобный механизм позволит отнести к неблагоприятным до половины сельхозземель России. Это смягчило бы требования так называемой «желтой корзины», запрещающие государству оказывать прямую финансовую поддержку сельскому хозяйству, которая искажает картину реализации сельхозпродукции регионами, получающими такую поддержку.

При разработке Минсельхозом России сводных нормативов субсидий государства на 1 га земли, включающих прежде выделявшиеся субсидии по направлениям (на приобретение минеральных удобрений, ГСМ, поддержку отраслей производства и др.), необходимо обес-

печить, чтобы эти субсидии не были ниже, чем до вступления России в ВТО, иначе их эффективность будет снижена. Нужно воспользоваться предоставляемым ВТО правом прямых субсидий в размере 5 % объема валовой продукции сельского хозяйства, что может дать дополнительные субсидии в несколько миллиардов долларов в год.

России нужно учесть опыт Китая и США, которые приняли законы, согласно которым требования ВТО не подлежат выполнению, если они противоречат внутренним законам этих стран. Россия может доказать свое право на подобное решение, ссылаясь на прецеденты Китая и США.

Важной мерой повышения покупательной способности сельскохозяйственных товаропроизводителей при приобретении материально-технических средств может быть отмена налога на добавленную стоимость (НДС), взимаемого при поставках ресурсов селу.

Эффективной формой субсидирования приобретения хозяйствами новой техники является обмен поддержанных тракторов, комбайнов и другой самоходной техники на новые машины с финансированием разницы в их стоимости из федерального бюджета, это может дать эффект, аналогичный результату программы утилизации поддержанных автомобилей в 2010 г.

Нужно настаивать на признании тракторного и сельхозмашиностроения отраслью производственной инфраструктуры, не имеющей ограничений в поддержке государства согласно ВТО. Финансовая господдержка отрасли сельхозмашиностроения нужна для ее развития, в частности введение льготных кредитов на модернизацию технологического оборудования заводов с минимальной процентной ставкой не более 3–5 % годовых (на европейском уровне).

Рационально освободить от таможенных пошлин новейшие высокопроизводительные виды машин, которые пока не производятся в России, чтобы появились условия для освоения их аналогов на отечественных заводах [9, с. 52–54].

Предлагаемые меры позволят повысить конкурентоспособность российского АПК в условиях понижения таможенных пошлин на импортируемую сельхозпродукцию, технику и другие виды товаров, а также смягчить требования ВТО по снижению уровня государственной поддержки сельского хозяйства.

Литература:

1. Карпенко Г. Эффективность господдержки АПК через меры «зеленой корзины» / Г. Карпенко // АПК-экономика, управление. — 2011. — № 1. — С. 54–59.
2. Братцев В. Госрегулирование сельского хозяйства России / В. Братцев // АПК-экономика, управление. — 2012. — № 6. — С. 45–52.
3. Кузнецова Н. Пути совершенствования государственного регулирования сельского хозяйства / Н. Кузнецова // АПК-экономика, управление. — 2013. — № 1. — С. 90–93.
4. Шамстудинова Д. Финансирование аграрного сектора методом прямого субсидирования / Д. Шамстудинова // АПК-экономика, управление. — 2012 г. — № 8. — С. 89–93.

5. Ушачев И. Экономический механизм реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. / И. Ушачёв // АПК-экономика, управление. — 2012. — № 11. — С. 3–7.
6. Ушачев И. О проекте государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. / И. Ушачёв // АПК-экономика, управление. — 2012. — № 1. — С. 3–13.
7. Ушачев И. Государственная программа — основа формирования конкурентноспособного АПК в условиях ВТО / И. Ушачев // АПК-экономика, управление. — 2012. — № 4. — С. 3–8.
8. Ушачев И. Меры по обеспечению конкурентноспособности сельского хозяйства в условиях присоединения России к ВТО / И. Ушачёв // АПК-экономика, управление. — 2012. — № 9. — С. 9–13.
9. Альферьев А. Рынок ресурсов для села в условиях членства России в ВТО / А. Альферьев // АПК-экономика, управление. — 2013. — № 1. — с. 48–54.

Опыт возрождения свеклосахарного производства в Казахстане и России

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, профессор

Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

В послании Президента *СТРАТЕГИЯ «Казахстан-2050»* третьим вызовом определена угроза глобальной продовольственной безопасности. Лидер нации Нурсултан Назарбаев отметил следующее: «Нам вполне по силам совершить качественный рывок в сельскохозяйственном производстве. Для этого нам потребуется государственное мышление нового типа» [1].

На сегодняшний день Казахстан входит в число 25 стран мира, основных производителей аграрного сырья (зерна и некоторых других продовольственных продуктов). Казахстан по общей территории, площади сельскохозяйственных угодий, посевам зерновых культур и картофеля входит в первую десятку основных производителей аграрного сырья. По оценкам экспертов ресурсы республики позволяют производить в 3 раза больше продовольствия, чем потребляет его население.

В условиях угрозы глобальной продовольственной безопасности гарантированная физическая и экономическая доступность продовольствия в необходимом количестве является важным фактором для общества.

Одним из основных социально необходимых продуктов каждодневного спроса является сахар. В настоящее время 95 % сахара в Казахстане вырабатывается из импортного сахара-сырца и только 5 % из отечественного сырья — сахарной свеклы. В результате Казахстан является импортером сахара, при этом имеет экономические возможности самообеспечения из отечественного сырья.

Высокая импортная зависимость Казахстана по сахару значительно снижает его экономическую безопасность, так как объемы ежегодных закупок сахара дополнительно усиливают давление на накопление валютных ресурсов и стимулирует не отечественных, а зарубежных товаропроизводителей. За 2011 год объем импорта основных продовольственных товаров в РК составил 1093,7 млн долларов

США. Основную долю импорта занимал сахар, включая сырец на 344,3 млн долларов США, или 31 % [2].

Поэтому обеспечение населения страны сахаром преимущественно из отечественного сырья является государственной задачей, позволяющей решать проблему продовольственной безопасности и обеспечение предприятий пищевой промышленности необходимыми компонентами.

Сахарная свекла — единственная сельскохозяйственная культура в стране, дающая сырье для производства сахара, являющегося ценным энергетическим продуктом питания населения. Другим источником растительного сырья в нашей области для его выработки является сахарный тростник, который произрастает в основном в странах Латинской Америки.

Побочные продукты переработки сахарной свеклы — жом и патока являются ценными кормовыми добавками в животноводстве. Сухой жом почти равноценен по кормовым достоинствам концентрированным кормам: в 100 кг. его содержится 85 кормовых единиц. Патоку используют для приготовления комбикормов, для смесей с другими кормами, прежде всего с соломистыми. В сухом веществе патоки содержится до 58 % сахара, а в 100 кг. патоки содержится 77 кормовых единиц и 4,5 кг. перевариваемого протеина.

Сахарная свекла имеет и большое агротехническое значение, повышая продуктивность севооборота в целом и являясь ценным предшественником для многих культур. Биологические особенности сахарной свеклы определяют ее специфические требования к природным условиям: сумме положительных температур, количеству выпадаемых осадков и типу почв. Вегетационный период сахарной свеклы длится от 160 до 220 дней, а сумма положительных температур выше 10 °С. должна составлять от 1 600 до 3 000 °С. При этом продление вегетационного периода за счет раннего посева дает более высокие ре-

зультаты, чем за счет поздней уборки. Ее урожайность в значительной степени зависит от количества выпадаемых осадков и характерных почвенных условий. Возделывание сахарной свеклы требует хорошо аэрированных, богатых гумусом почв суглинистой структуры с нейтральной реакцией среды. В зависимости от типа почв сахаристость свеклы может колебаться от 15,5 до 20,5 %.

Благоприятные почвенно-климатические условия Алматинской области для производства сахарной свеклы лишь позволяют раскрыться потенциальным возможностям, заложенным в генетике селекционного материала этой культуры. Для полной их реализации необходимы большие затраты материально-технических ресурсов, для того чтобы выполнить агротехнические приемы в соответствии с рекомендациями сельскохозяйственной науки.

Потребление сахара на душу населения в Казахстане с каждым годом увеличивается. В среднем оно составляет около 27 кг. на каждого жителя в год. Почти весь сахар идет на питание населения (около 90 %). Оставшаяся часть используется в фармацевтической и химической промышленности, где он идет на производство фармацевтических продуктов (например, антибиотиков); биотехнических продуктов (таких как лимонная кислота и молочная кислота, аминокислоты, витамины и ферменты); биологически разлагающихся упаковочных материалов и пленок; моющих средств, не загрязняющих внешнюю среду.

Вопросы производства сахара из местного сырья является одним из приоритетных задач агрономии. Наибольшее количество кристаллического сахара содержится в сахарной свёкле (до 22 и более процентов), а в сахарном тростнике (до 18 %).

Свеклосахарное производство относится к высокоиндустриальным и энергоемким производствам, предприятия которого размещены в двух регионах страны.

Свеклосахарное производство Казахстана является одной из ведущих отрасли пищевой промышленности. История его развития в Казахстане насчитывает более двух веков, и, если в 19-м столетии шло зарождение и становление отрасли на промышленные рельсы, то в 20-й век сахарная промышленность вступила как одна из динамично развивающихся производств, с вполне сформировавшейся инфраструктурой и организованным рынком сахара. Производством сахарной свеклы для промышленной переработки в дореформенный период занимались более 125 хозяйств (колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия) на площади 60 тыс. га, расположенных в 3-х областях, а ее переработка велась на 8 сахарных заводах, общей производственной мощностью 25 тыс. тн свеклы в сутки.

Как правило, сахарные заводы располагаются в центре сырьевых зон производства сахарной свеклы с целью сокращения радиуса доставки ее до завода. В большинстве случаев они находятся в поселках городского типа с населением 3,5–5,5 тыс. человек, где являются практически единственными промышленными предприятиями, что делает их градообразующими и социально значимыми пред-

приятиями, предоставляющими рабочие места для жителей этих населенных пунктов. Количество работающих на сахарных заводах составляет 750–900 человек, а с учетом людей занятых на производстве сахарной свеклы их доля в численности поселков составляет 30–40 %.

От стабильной работы сахарных заводов зависит уровень наполняемости местных бюджетов. Ежегодно, успешно работающие заводы, перечисляют 50–55 млн. тг. налогов, что составляет 50–55 % доходной части местных бюджетов. Эти средства позволяют местным органам содержать инфраструктуру населенных пунктов и обеспечивать социальную стабильность в свеклосеющих регионах.

Рыночные преобразования в аграрной сфере экономики сопровождались негативными процессами для развития свеклосахарного производства: значительным сокращением посевных площадей, снижением урожайности и валового сбора сахарной свеклы, ухудшением финансового состояния предприятий отрасли, также это вызвало процессы стагнации в основных звеньях свеклосахарного производства: падение производства семян сахарной свеклы, недозагрузки/полной остановки сахарных заводов. В Казахстане удельный вес капитала сахарных заводов в общем активе составляет 0,6–25,5 %, при нормативном уровне более 50 %. Соответственно удельный вес обязательства составляет 74,5–99,4 % превышая нормативный уровень в 1,5–2 раза. Большой удельный вес обязательства в общей сумме баланса показывает на неустойчивое финансовое положение и их ориентации на закуп дорогого зарубежного сахара-сырца, приводящие к увеличению оптово-розничной стоимости сахара в республике, которые в 2009–2010 годы достигли максимума – 260–280 тенге за один килограмм сахара..

Мировое его производство сахара за последние сто лет возросло более чем в десять раз и составляет около 169,1 млн. тн. в том числе 133,6 млн.тн. тростникового и 35,5 млн.тн. свекловичного. Соотношение производства сахара из тростника и сахарной свеклы составляет 79 и 21 % соответственно. В конце двадцатого века сахар производили в 127 странах мира, из них в 79 странах – из сахарного тростника и только в 38 – из сахарной свеклы.

Республика Казахстан в мировом производстве сахарной свеклы занимает незначительный удельный вес: по площади посева – 0,3 %, по производству – 0,2 %. Первое место по площади посева сахарной свеклы в мире занимает Россия – 19,5 %, затем идет Украина – 11,7 % [3]. По производству – за счет высокой урожайности (761 ц/га), первое место занимает Франция – 14 %, затем идет США – 13,7 % и третье место у России – 12,4 %. В производстве сахара-песка на душу населения выше средненормативных показателей имеет Франция (65,2 кг.), Беларусь (67,1 кг.), Россия (43 кг.), Германия (41,7 кг.), Турция (36,9 кг.), наименьшее потребление сахара на душу населения имеет Китай (6,0 кг.), что связано со спецификой питания населения и структурой экономики этого государства. Рост совокупного потребления сахара в мире за последние 45–50 лет свидетельствует

об увеличении его значимости в обеспечении населения планеты продовольствием. Являясь стратегическим продовольственным товаром, сахар привлекает пристальное внимание со стороны государственных регулирующих органов в развитых странах. Для обеспечения стабильности внутреннего рынка в западных странах применяют четыре основных инструмента регулирования, объединенных в понятие «сахарный режим»: ввозные пошлины, цены на сахар, цены на сахарную свеклу и компенсация производителям при падении цены на него. При всей своей либеральности правительства развитых стран проводят выраженную протекционистскую политику и курс на максимальную защиту национальных сахаропроизводителей.

Государственная аграрная политика Франции, Германии, Турции, Польши производящих значительное количество сахара в мире, нацелена на достижение ими самообеспеченности сахаром с тем, чтобы отказаться от импортных поставок с мирового рынка традиционно отличающегося особой неустойчивостью. В странах ЕС повышение урожайности и расширение площадей под сахарную свеклу, позволили многим из них за последние годы производить больше сахара, чем потреблять.

В Европе свеклосахарное производство имеется почти во всех странах, за исключением нескольких государств, в том числе Норвегии, Исландии. Климат Западной Европы особенно благоприятен для выращивания свеклы: высокий уровень осадков, продолжительный вегетационный период (на 40–60 дней дольше, чем в Казахстане).

Для регулирования цен и сбыта сахара в ЕС в 1968 г. введен сахарный рыночный порядок. В Европе эта культура еще со времен Наполеона имеет статус священной коровы. Его главными элементами являются квоты на производство сахарной свеклы, гарантии цен, регулирование внешней торговли. Вся система основана на самофинансировании. Сахарный рыночный порядок обеспечивает производителям достаточно доходов, а потребителям — снабжение сахаром по низким ценам в нужных объемах. При этом регламентируется объемы выращивания продукции для исключения выделения дотаций со стороны государства.

Производство сахарной свеклы в Европе опирается на мощную индустрию ее переработки, которая в последние годы претерпевает значительные перемены. Сахарная промышленность здесь развивается по пути модернизации действующих мощностей при закрытии нерентабельных предприятий. С учетом возможностей концентрации возделывания свеклы и рынка сбыта оптимальным считается завод мощностью 10 тыс. тн. переработки свеклы в сутки, с выработкой 100 тыс. тн. сахара за сезон.

Ресурсное обеспечение свекловодческих хозяйств и сахарных заводов осуществляется машиностроительными, химическими, семеноводческими компаниями через систему оптовой торговли, посреднических звеньев, т.е. снабженческо-сбытовых кооперативов. Так, в Италии они обеспечивают свыше половины потребности свекловодческих хозяйств в пестицидах и минеральных удобрениях,

около 45 % в технике; в Дании — свыше 40 % потребности в удобрениях и 20 % в технике.

Функцией отраслей ресурсного обеспечения так же является производственное обслуживание фермерских хозяйств, то есть выполнение работ по выращиванию и уборке свеклы. При этом ежегодно обеими сторонами заключаются контракты, в которых оговаривается вид производимой работы, ее сроки, порядок оплаты услуг.

Наиболее распространена контрактация при уборке сахарной свеклы из-за неукомплектованности многих хозяйств дорогостоящей уборочной техникой, а так же высокого качества работ, выполняемых по контракту.

По контракту также реализуется произведенная свекла, причем 83–86 % ее реализуется по прямым связям фермеров с сахарными заводами, 14–17 % составляет доля сбытовых кооперативных объединений, являющихся посредниками между звеньями производства и переработки корней. Таким образом, основной инструмент регулирования интеграционных связей в свеклосахарном производстве западноевропейских стран — контракт на производство и реализацию сахарной свеклы в необходимом количестве и определенного качества.

В Российской Федерации сахарную свеклу выращивают более 5 тыс. сельскохозяйственных предприятий в 28 субъектах РФ, а перерабатывают на 95 сахарных заводах с совокупной мощностью 275 тыс. тн. За период реформирования (1990–2000 гг.) более чем в 2 раза, сократилось как валовое производство корнеплодов сахарной свеклы, так и выработка сахара, что не удовлетворяет внутренний российский рынок этим продуктом питания (Рис 1). Последнее заставлял приобретать его на внешнем рынке сахара. Наибольшие посевные площади под сахарную свеклу были в начале 1990-х гг. Из-за резкого снижения культуры земледелия и смены экономического и политического курсов страны к концу девяностых годов средняя урожайность корнеплодов снизилась с 22,1 до 13,1 тн/га. В 1997 г. для улучшения положения внутреннего рынка сахара правительством была принята Федеральная целевая программа «Увеличение производства сахара в РФ в 1997–2000 гг. и на период до 2005 г»... Программа предполагала увеличение посевных площадей до 1,5 млн. га и повышение урожайности корнеплодов до 25–30 тн/га. Из-за дефолта 1998 г. выполнение вышеуказанной программы не смогло в первые годы претвориться в жизнь.

Но уже начиная с 2001 г., в стране наметились увеличение площадей возделывания и урожайности сахарной свеклы, так как под эту программу передовым хозяйствам были выделены кредиты и предоставлены субсидии для закупки современной техники, элитных семян, оборудования, что дало определенные положительные сдвиги в данной области.

Привлечение государственных кредитов, средств от внутренних и внешних инвесторов позволило сельскохозяйственным товаропроизводителям закупить новое оборудование, технику, пестициды, гибридные семена. Под импортную технику и оборудование хозяйства в первый же

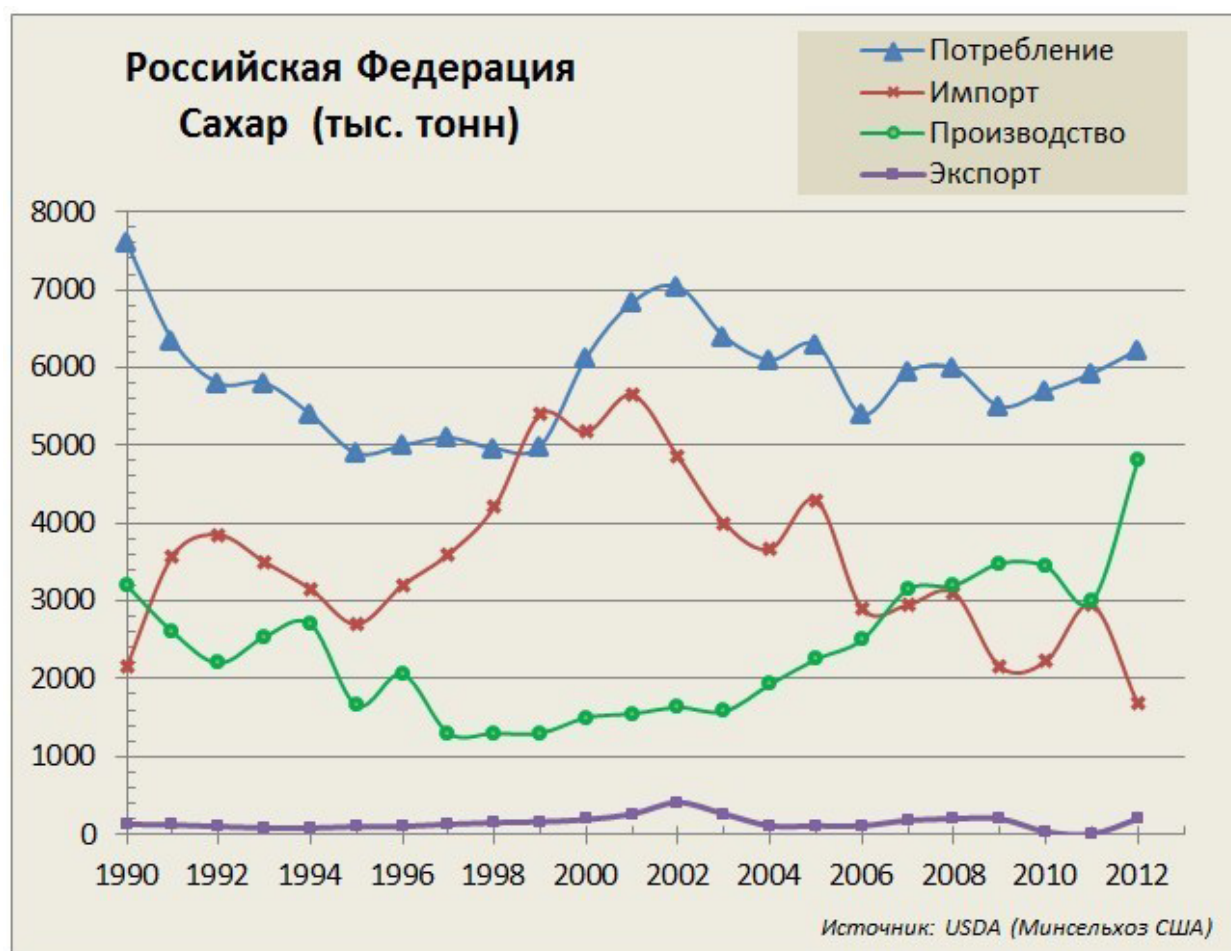


Рис. 1. Динамика производства и потребления сахара в России за 1990–2000 гг.

год увеличили посевные площади под свеклу согласно их возможностям и технологическим характеристикам, без учета почвенно-климатических условий. Теперь свеклосеющие хозяйства имеют возможность приобрести полный набор препаратов, и не только для борьбы с различными видами сорняков, но и для протравливания семян, защиты от болезней и вредителей в период вегетации культуры. Например, ассортимент препаратов для комплексной защиты сахарной свеклы, выпускаемых фирмой «Август», насчитывает 19 наименований и покрывает практически все потребности свекловодов. Представительства компании открыты более чем в 40 регионах Российской Федерации, а специалисты фирмы по просьбе хозяйств осуществляют консультационное сопровождение на всех этапах выращивания культуры. В свеклосахарном производстве России развиваются интеграционные процессы. В России многие хозяйства отказались от использования ручного труда при уходе за сахарной свеклой и полностью переходят на посев на конечную густоту, с помощью гербицидов содержат свекловичные поля в чистом от сорняков состоянии вплоть до уборки.

В последние пять лет (2003–2008гг) доля свекловичного сахара в ресурсах увеличивается в два раза и в 2008 г. она впервые достигла 59%.

В 2008 г. Россия произвела 5,9 млн. тн. сахара, из которых 3,5 млн. тн. приходится на свекловичный и 2,4 млн. тн. — на сахар, изготовленный из импортного сахара-сырца. Госпрограмма развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг. предусматривал увеличение к 2012 г. доли сахара, произведенного из сахарной свеклы, в общем объеме выпуска сахара до 67%, что соответствует 4,1–4,2 млн. тн, которые успешно перевыполнены.

Низкая самообеспеченность сахаром из собственного сырья и, связанная с этим, зависимость розничных цен сахара от мировых цен на сахар-сырец, а также достаточно развитое свеклосахарное производство стран Таможенного союза — России и Белоруссии ставит Республику Казахстан в неравное положение по сравнению с партнерами по Таможенному союзу.

По сравнению дореформенным периодом уровень производства сахарной свеклы Казахстане составляет всего — 12%, в Беларуси оно превысило в 2,4 раза, а в России в 1,5 раза.

В России производство сахара на душу населения составил — 43 кг, в Беларуси — 67 кг, а в Казахстане — 26 кг, т.е. в 1,5–2,5 раза ниже, чем у партнеров по Таможенному союзу. Удельный вес производства сахара из сахарной свеклы в России составляет — 67%, в Беларуси

70%, а в Республике Казахстан — 5%, т.е. в 13 раз ниже, по сравнению с Россией, и в 14 раза ниже, по сравнению с Беларусью.

Согласно решения ТС, Казахстану до 2019 г. представлена льгота по нулевой ставке пошлины на ввоз тростникового сахара-сырца с условием, что произведенный из него сахар не будет перенаправляться в Россию и Белоруссию. Принятие такого решения вполне оправдано, так как наша республика в этот период не сможет полностью обеспечить население сахаром из местного сырья.

Решение проблемы динамического развития свеклосахарного производства нами рассматриваются в двух направлениях.

Во-первых, увеличение объемов выпуска продукции должно быть тесно взаимосвязано с укреплением отечественных производителей на внутреннем рынке и возможностью её поставки на агропродовольственные рынки стран СНГ.

Во-вторых, бизнес, работающий на этом направлении и вкладывающий инвестиции в модернизацию промышленности, должен иметь определенные государственные гарантии от дополнительных рисков с тем, чтобы обеспечивать себе стабильный и приемлемый по уровню доход.

До последнего времени свеклосахарное производство не сформировалось в виде самостоятельной организационно-экономической управляемой системы. Это не позволяет использовать применительно к нему принцип

межотраслевого целевого планирования и управления производства конечной продукции

Становление рыночных отношений в свеклосахарном производстве требует конкретной системы организации рынка и его рационального структурирования с целью установления и решения первостепенных проблем. Мировой опыт показывает, что процесс формирования рыночных отношений не может происходить в короткие сроки и занимает довольно длительный период. Поэтому формирование развитого сахарного рынка, как полноценной системы экономических отношений, потребует не только определенного периода времени, но и наличия материальных возможностей, создания соответствующих правовых, нормативных и экономических регуляторов рынка.

Учитывая высокий мультипликативный эффект использования сахара, а также территориальную неравномерность его производства по стране, развитие свеклосахарного производства постоянно должно быть в поле зрения государства. Оно, в лице исполнительной власти обязано проводить мониторинг его состояния для того, чтобы в жестком временном интервале принимать превентивные меры для уменьшения негативных последствий воздействующих на него факторов.

Мы считаем, что эффективность достигается тогда, когда ресурсы распределяются так, чтобы позволить получить максимально возможную прибыль во всех отраслях свеклосахарного производства.

Литература:

1. Послание Президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» — новый политический курс состоявшегося государства» 14 Декабрь, 2012.
2. Целевая программа развития агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013—2020 годы (Агробизнес 2020) Астана-2012г-97 с.
3. www.unfpr.org.ua, Аналітично-дародчий центр ПРООН, Група 3 питань аграрної політики

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Роль корпоративной культуры в довоенной подготовке для дальнейшего международного экономического сотрудничества представителей спортивных организаций с мировым сообществом

Соболева Марина Георгиевна, ассистент

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

Керимов Шамси Агакерим оглы, научный сотрудник

Военно-медицинская академия им. С.М.Кирова (г. Санкт-Петербург)

«Будущее сегодня наступает чрезвычайно быстро. Оно — в изменениях политики и экономики, культуры и социальной сферы, в изменении индивидуальных и общественных отношений, в изменении идеальных моделей образа жизни и ее стандартов». [1, с. 6]

Многие эксперты утверждают, что будущее цивилизованных государств в скором времени во многом будет зависеть от их возможности к кооперации и взаимодействию с другими странами, главными составляющими которой являются военные и гражданские институты, физическая культура и спорт, спортивное образование и наука, спортивные традиции и корпоративная культура в спорте.

В этой связи, не вызывает сомнения тот факт, что правильное, научно обоснованное представление о международном военно-спортивном сотрудничестве нашего государства, основанное на глубоком понимании диалектики международного физкультурного движения, позволит уберечь страну от непоправимых ошибок в принятии решений на перспективу.

Особенности по формированию направленности призывного контингента неразрывно связано с его социализацией, т.е. вхождением в новую международную среду. В данном случае требуется определить цели, задачи и базовые положения общегосударственной системы подготовки граждан к коалиционному взаимодействию с другими странами, а также систему мер, направленных на улучшение состояния здоровья, физической и морально-психологической подготовки граждан, осуществление военно-патриотического воспитания через повышение коммуникативных свойств личности, повышение качества подготовки по основам военной службы и военно-учетным специальностям, восстановление системы массовых занятий спортом, в целях обеспечения физической подготовки к военной службе с учетом современных вызовов.

Целью такой системы подготовки молодежи к военной службе является — создание условий для обеспе-

чения гарантированного комплектования Вооруженных Сил, других войск, воинских формирований и органов физически и морально-психологически подготовленными гражданами, обладающими положительной мотивацией и психологической устойчивостью к прохождению военной службы, получившими подготовку по основам военной службы и военно-учетным специальностям.

Физкультурно-спортивная деятельность допризывной молодежи во всех странах в процессе формирования физической готовности к военной службе и защите осуществляется по двум основным направлениям: совершенствование базовой физической культуры в образовательных учреждениях и развитие внеурочных форм занятий по физической культуре и спорту. [2, с.5]

Физическая культура и спорт стали объективным фактором, неотъемлемой частью жизни большинства людей в мире. Данный процесс формирует особую корпоративную культуру в этой области.

«Корпоративная культура — это убеждения, нормы поведения, установки и ценности, которые являются теми неписаными правилами, определяющими, как должны работать и вести себя люди в данной организации». [3, с. 73]

Корпоративная культура физической культуры и спорта намного масштабнее, корпоративной культуры какой-либо организации. Поскольку в данном случае идет речь о международных стандартах поведения, взаимоотношениях, владение неписанными правилами и нормами, которым придерживаются большинство стран мира. Формирование корпоративной культуры такого уровня очень сложный процесс, который идет постоянно.

Шевцова С.П. и Юванен Е.И. отмечают, что «носителями корпоративной культуры выступают люди». В коллективах с устоявшимися отношениями она будто отходит от них и становится атрибутом организации. Оказывает мощное воздействие на ее участников. [4, с. 22]

Корпоративная культура всегда оказывает свое действие независимо от того, обращают ли на нее внимание или нет.

Необходимо сделать так, чтобы корпоративная культура работала на успешную реализацию и поддержание краткосрочных и долгосрочных целей.

«Корпоративная культура формирует определенный имидж организации, отличающий ее от любой другой; она создает систему социальной стабильности в организации, являясь чем-то вроде социального клея, который помогает спланировать организацию, обеспечивая присущие ей стандарты поведения». [3, с. 149]

Корпоративная культура — это мощнейший инструмент, который создает определенный настрой спортсменов для достижения поставленных целей, как при работе в команде так и индивидуально.

Большинство авторов сходятся во мнении, что основной источник формирования корпоративной культуры — философия основателей или основателя организации. Осуществляя и воплощая свою мечту, создатели компаний пытаются создать идеальный образ будущей компании. Чаще всего они выдвигают привлекательную и яркую идею, которая сильно влияет на сотрудников. В таких условиях и создается сплоченная организация с сильной культурой. Сильная корпоративная культура в физической культуре и спорте имеет ключевую силу и множество возможностей для своей успешной реализации. Качественная корпоративная культура может обеспечить максимально возможное раскрытие потенциала спортсменов.

«Систематическое применение специальных военно-прикладных тренировочных форм и средств является важнейшим условием роста показателей общей и специальной физической подготовленности призывной молодежи и успешного выполнения ею нормативных требований по физической подготовке в армии. Цель уроков ФК выпускных классов — научить будущих призывников творчески осмысливать образцы движений, дополнять их в соответствии со своими индивидуальными способностями с целью решения двигательных задач в различных нестандартных ситуациях. Смещение акцента в решении задач физической подготовки студентов-призывников в сторону ее военно-прикладной направленности с этапа начальной воинской службы на этап их обучения в вузе позволит не только осуществить решение оздоровительных задач, но и

повысить физическую готовность студенческой молодежи к службе в Вооруженных силах России. Только в таком случае уроки физической культуры решают свои основные функции — военно-прикладную и образовательную. Однако Учебно-материальная база по физической культуре и спорту в образовательных учреждениях в большинстве случаев не соответствует современным требованиям» [5, с. 10].

Важное значение должно придаваться совершенствованию организации и проведения внеурочных форм занятий по физической культуре и спорту с целью подготовки будущих призывников к военной службе и защите Отечества. Содержание и методы организации внеурочных форм занятий должны отвечать следующим требованиям: воспитательной и военно-патриотической направленности; массовости; свободному выбору молодым человеком вида занятий для подготовки к военной службе; связи с будущей военно-профессиональной деятельностью. [2, с. 105]

Военно-прикладная физическая подготовка реализуется за счет введения обязательных занятий по преодолению препятствий и рукопашному бою для учащихся старших классов. Эти занятия носят в большей степени военно-прикладной характер, Основная цель которых научить будущих призывников минимальному набору технических приемов, способствующих формированию навыков преодоления препятствий, самообороны и самозащиты, а также адаптации к военной службе. По своей функциональной направленности эти занятия ориентированы на повышение общей физической работоспособности и физической подготовленности будущих призывников.

Корпоративная культура в международном спортивном сотрудничестве подразумевает отношения в виде товарищества спортсменов, активного партнерства, а также взаимного уважения. Основой данных отношений выступают понимание мотивов мирового спортивного движения и олимпийские игры, как выражение чувства солидарности и братства между спортсменами всех стран. Основное отличие от иных форм корпоративной культуры заключается в глобальности организации спортивного движения для привлечения внимания всех людей в мире.

Литература:

1. Новиков А. Постиндустриальное общество. — М., 2008.
2. Лайшев Р.А. Формирование ориентации учащейся молодежи на предстоящую военно-профессиональную деятельность средствами физической культуры и спорта (на примере учащихся ГОУ ЦО «Самбо-70». Монография. СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2011. — 215 с.
3. Райгородский Д. Организационное поведение. — Самара «Байрах-М», 2006.
4. Шевцова С.П., Юванен Е.И. Корпоративная культура и управление персоналом: учебное пособие. — Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2008. — 94 с.
5. Яцун Ю.Ф., Жаринов Н.М., Щеголев В.А. Физическая подготовка студентов призывного возраста к военной службе: учебное пособие — СПб.: 2012. — 129 с.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Анализ возможностей создания мирового финансового центра в РФ и РК

Аминов Бахтиёр Маратович, аспирант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Формирование мощной финансовой инфраструктуры поможет привлечь новые потоки капитала и снизит зависимость экономик от действий спекулянтов. Эти площадки помогут привлекать инвесторов и в другие страны содружества, станут источником ресурсов для реализации совместных проектов. Заметим, что во время кризиса Россия и Казахстан столкнулись с масштабным оттоком иностранного капитала, который подпитывал их экономический рост и банковские системы, а валюты содружества — девальвировались.

Правда, для того чтобы строить финансовые центры и торговать в национальных валютах, всем странам содружества надо поскорее избавляться от проблем, принесенных кризисом в банковскую систему.

Текущий кризис ярко высветил недостатки Концепции создания МФЦ в России, однозначно указав на невозможность создания МФЦ на основе ее реализации, и, следовательно, на необходимость коренной и немедленной ее переработки. Совершенно очевидно, что за основу должна быть взята Программа действий идеальной модели, основанную на стремлении обеспечить выполнение трех основных предпосылок формирования МФЦ:

- Концентрация капитала (концентрация инвестиционного спроса) с существенной долей иностранного капитала — главный признак;
- Концентрация финансового посредничества (концентрация финансовых услуг), с существенной долей услуг, предоставляемых посредниками, действующими на глобальном рынке, эффективная инфраструктура рынка;
- Концентрация инструментов (концентрация инвестиционного предложения), с существенной долей инструментов, предлагаемых иностранными институтами.

Вероятность формирования МФЦ в России в целом снижается. Долговые рынки (включая банковский рынок) развиваются опережающими темпами по сравнению с мировым рынком долгов, однако российский рынок акций заметно уступает развивающимся рынкам акций. Это делает финансовую систему России, её систему финансирования и её экономику в целом менее устойчивыми.

Необходима немедленная корректировка политики по формированию МФЦ в России и её существенная активизация, дополняемая реструктуризацией интересов чиновников. Важнейшим направлением корректировки должно

стать стимулирование развития долевого финансирования, направленное на преодоление дефицита собственного капитала в экономике и в финансовом секторе. В ходе корректировки политики по формированию МФЦ в России необходимо активно использовать передовой опыт успешных программ по формированию МФЦ, в первую очередь опыт Германии, Гонконга, Китая, Кореи.

Российское правительство считает, что самое подходящее для создания МФЦ это Москва. Пока Москва технически не готова к созданию финансового центра. В столице много проблем: транспорт, связь, приглашение на работу иностранных специалистов, да и банальная нехватка гостиниц. Те же знаменитые московские пробки. Топ — менеджеры готовы приезжать в Москву в командировки, но не жить здесь с семьями.

Стратегия создания МФЦ в России

В соответствии с международным опытом, для создания МФЦ необходимо повышение конкурентоспособности сразу по нескольким критериям. Соответственно, необходимо осуществить комплекс мер, направленных и на улучшение регулирования финансовых рынков, и на уровень развития национального финансового рынка, и на его интегрированность в глобальный рынок, на улучшение общих условий жизни и ведения бизнеса, развития человеческого капитала и мер по повышению общей конкурентоспособности российской экономики.

Речь идет о системном развитии всего российского финансового рынка, как с географической, так и с институциональной точки зрения. Вариант территориального анклава с льготным налогообложением типа оффшорного центра не является приемлемым, поскольку, как правило, ориентирован на трансграничные расчеты и не стимулирует формирование развитой инфраструктуры и национального финансового рынка. Напротив, предлагаемые меры, затронув всю российскую финансовую систему (с опорой на организованный рынок).

Процесс построения МФЦ можно разделить на две фазы:

2010—2012: достижение высокого уровня конкурентоспособности на глобальном уровне, прежде всего по сравнению с Шанхаем и Мумбаи. Российский финансовый рынок становится региональным МФЦ, одним из ведущих центров на евразийском пространстве.

Меры по созданию в России международного финансового центра направлены на повышение его конкурентоспособности.

Предполагаемые последствия создания МФЦ:

— Институциональные изменения в российской экономике: повышение доли финансового сектора в ВВП и сопутствующее повышение ВВП за счет финансового сектора

— Устойчивая и современная финансовая система

— Повышение уровня международного доверия к России

— Выгоды от интеграции России в мировую экономику

— Для российской экономики:

— Совершенствование законодательной базы в части финансовых рынков;

— Улучшение условий ведения бизнеса;

— Развитие финансовой индустрии;

— Улучшение системы рыночного регулирования;

— Усовершенствование инфраструктуры рынка;

— Повышение ликвидности рынка;

— Оптимизация налогового бремени на инвестиционную деятельность; полномасштабное функционирование МФЦ в Москве также станет важным импульсом для развития российских регионов, в частности, региональной финансовой системы;

— Формирование МФЦ в Москве означает упрощение доступа к капиталу для российских компаний, а это — инвестиции в развитие всей страны.

— Для российского общества:

— Появление новых рабочих мест в финансовой сфере;

— Повышение уровня квалификации персонала;

— Развитие образования и науки;

— Новые возможности для предпринимателей;

— Развитие социальной инфраструктуры;

— Выгоды от межкультурного обмена за счёт привлечения в Москву большего количества иностранных специалистов.

Для партнёров из стран СНГ МФЦ в Москве будет означать еще и воссоздание — естественно, на новом уровне и в новых реалиях — уже существовавшего ранее общего рынка, облегчит эмитентам и инвесторам из стран-членов СНГ доступ к рынкам капитала стран-соседей.

В мировом масштабе МФЦ в Москве облегчит доступ инвесторов из современных центров сосредоточения капитала (таких, как США, Западная Европа, Китай) к компаниям стран Восточной Европы и постсоветского пространства, и упростит поиск инвестиционных возможностей. Кроме того, появление еще одного развитого МФЦ повысит устойчивость глобальной финансовой системы, поскольку рост числа подобных площадок сам по себе является предпосылкой большей управляемости мировых финансовых рынков и прогнозируемости их поведения.

В Казахстане инициатором создания регионального МФЦ является государство, которое поставило задачу сделать Алматы главным финансовым центром

центрально-азиатского региона. Это решение было обусловлено высокими темпами экономического роста (в последние годы от 8 до 10%), получением инвестиционного рейтинга и опережающим развитием национального финансового сектора по сравнению с другими странами СНГ. В 2006 г. вышел закон «О региональном финансовом центре города Алматы» (РФЦА) и было создано Агентство Республики Казахстан по регулированию деятельности РФЦА (АФН РК).

В 2006 году в Казахстане была утверждена «Программа развития регионального финансового центра города Алматы до 2010 года», которая предусматривает государственное финансирование, совершенствование нормативных актов, налоговое стимулирование участников РФЦА. В 2007 г. было создано АО «РФЦА», которое решает задачи институционального развития, привлечения иностранных участников, повышения финансовой грамотности населения, внедрения новых финансовых инструментов, формирования благоприятного имиджа страны за рубежом и т.п. АО «РФЦА» учредило Рейтинговое агентство РФЦА, Академию РФЦА, РФЦА-Медиа, а также несколько информационно-образовательных центров. В РФЦА действует специализированный финансовый суд, а также единственный специальный арбитраж на территории СНГ.

В стране действует единая инфраструктура фондового рынка, включающая Казахстанскую фондовую биржу (KASE), специальную торговую площадку РФЦА, Казахстанский центр межбанковских расчетов, Центральный депозитарий и т.д.

Важным преимуществом Казахстана перед другими странами СНГ является достаточно развитая институциональная инфраструктура в финансовом секторе. Казахстан также отличается современной системой регулирования финансовых рынков. Национальный банк Казахстана проводит кредитно-денежную политику, а регулятивная и надзорная функции переданы Агентству по регулированию и надзору за финансовыми рынками и финансовыми институтами (АФН), которое является единым регулятором финансовых рынков.

Казахстан проводит активную политику по привлечению иностранных инвесторов и финансовых посредников. Создан ряд специальных экономических зон с низким налогообложением, которые привлекли значительные прямые иностранные инвестиции. Доступ к иностранному капиталу, в том числе через выпуск еврооблигаций, обусловил достаточно быстрый рост банков и других финансовых посредников.

Таким образом, Казахстан выбрал для создания регионального финансового центра стратегию Гонконга, Сингапура и Дубая, которая основывается на применении особого правового режима, предоставлении налоговых льгот и либеральном режиме допуска иностранных участников.

Основными конкурентными преимуществами РФЦА являются:

- стабильная макроэкономическая ситуация в стране;
- сильная банковская и пенсионная система;

- активное участие государства в формировании инфраструктуры финансового центра;
- наличие единого регулятора;
- наличие специализированного финансового суда;
- эффективная консолидированная инфраструктура (в частности, наличие центрального депозитария);
- облегченный порядок допуска иностранных финансовых посредников и ценных бумаг высокого качества.

Тем не менее, развитие МФЦ в Казахстане пока идет достаточно медленно. Основная проблема — недоста-

точная емкость внутреннего рынка, из-за ограниченного инвестиционного спроса. Для успешного развития РФЦА, Казахстану предстоит решить ряд проблем — расширение спектра финансовых инструментов, развитие бизнес-инфраструктуры, повышение прозрачности и уровня раскрытия информации, совершенствование регулирования и надзора, борьба с бюрократизированностью и коррупцией, повышение уровня образования и финансовой грамотности населения.

Литература:

1. <http://www.rg.ru/2009/10/14/sng.html>.
2. <http://www.iarex.ru/articles/14035.html>.
3. <http://www.forbes.ru/ekonomika/49652-4-prichiny-ne-stat-mirovym-finansovym-tsentrom>http://newsruss.ru/doc/index.php/Международный_финансовый_центр.
4. [http://newsruss.ru/doc/index.php/Международный_финансовый_центр_\(Россия\)](http://newsruss.ru/doc/index.php/Международный_финансовый_центр_(Россия)).

Крупнейшие мошенничества трейдеров в истории банков: причины, предпосылки, механизмы, выявление

Бортникова Евгения Владимировна, аспирант

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана (Украина)

Крупнейшие по масштабам операционные риски международных банков связаны с аферами, совершаемыми сотрудниками казначейства — дилерами (трейдерами), в основном на финансовых рынках. Сложность используемых финансовых инструментов и высокая скорость в сочетании с громадными суммами в расчетах характеризуют эти операции. Несмотря на уроки 1990-х годов, усовершенствование систем управления рисками, в новом тысячелетии систематично повторяются подобные инциденты, при этом размер убытков растет, а жертвами становятся крупнейшие банки с передовой культурой корпоративного управления.

Несмотря на доступность публичной информации о расследованных инцидентах с мошенничеством трейдеров приходится констатировать, что эти прецеденты остаются предметом публицистики, а не серьезных исследований причин этого явления. Нами сделана попытка провести сравнительный анализ наиболее крупных из известных афер последнего десятилетия (за период после 2000 года), чтобы рассмотреть общее и особенное в причинах, механизме такой преступной деятельности, а также раскрытию нарушений банками. От случаев мошенничества следует отличать казусы, связанные с ошибками, то есть непреднамеренными нарушениями, просчетами, халатностью в работе дилеров. Например, в мае 2007 года, Индекс акций Лондонской фондовой биржи FTSE 100 упал более чем на 2% после того, как трейдер набрал на компьютере 300 млн фунтов, вместо 30 миллионов фунтов в цене продажи

пакета акций. В 1998 году трейдер корпорации Salomon Brothers по ошибке продал пакет французских государственных облигаций стоимостью 850 млн ф. ст., когда он небрежно облокотился на клавиатуру. В 2005 году трейдер Mizuho Securities продал 610000 акций рекрутинговой компании J-Com по цене 1 иена за штуку, вместо предполагаемой продажи 1 акции за 610000 иен. Корпорация Mizuho сообщила, что была не в состоянии отменить поручение на бирже, что привело к убыткам в размере около 225 млн долл. Ошибка была связана с синдромом «толстого пальца», или оплошностью, допущенной трейдером при ударе на клавишу на клавиатуре и пропуске пробела. Эта ошибка привела к падению индекса Токийской биржи почти на 2%. В 2001 году брокерская фирма банка UBS в Японии ошибочно продала около 65 тыс. акций крупной корпорации Dentsu, большую часть которых Dentsu затем вынуждена была выкупить [8]. Во всех случаях трейдеры не имели намерения кого-либо обмануть и получить от этого выгоду.

Аферы последнего десятилетия, включая 2012 год, следует сравнивать с мошенничеством Ника Лисона. Вполне возможно, что в истории банков было немало подобных случаев, которые остались нераскрытыми либо выявлены, но не привели к публичным разбирательствам.

Во всех случаях виновные были лишены права на профессиональные занятия операциями с ценными бумагами и, кроме того, обязаны компенсировать своим банка понесенные убытки. Пока что банки возмещают убытки

Таблица 1

Крупнейшие аферы трейдеров банков в 2000-х годах (сравнение с аферой Н. Лисона 1995 года)

Мошенник, год	Длительность нарушения	Убытки, млрд долл.	Наказание	Занятие в настоящее время
Лисон Н. Barings, Великобритания	1992–1995	1,3	6,5 лет тюрьмы	Досрочно освобожден. Спикер на форумах
Руснак Дж. AIB Securities, США	2002	0,7	7,5 лет тюрьмы	Досрочно освобожден. Занятие неизвестно
Кервель Ж. Societe Generale, Франция	2007–2008	4,9	3 года тюрьмы	Освобожден. Консультант ИТ фирмы
Адоболи К. UBS, Швейцария	2011	2,3	7 лет тюрьмы	В заключении
Иксил Б.М. (и его руководители), JPMorgan Chase, США	2011–2012	6,2	Идет следствие	Под следствием

только за счет основной части гонораров за публикацию мемуаров мошенников. В случае с банком JP Morgan Chase факт мошенничества вряд ли будет доказан, скорее речь идет о превышении пределов допустимого риска сотрудником фронт-офиса с ведома руководителей. Объединяет это дело с другими случаями уникальная концентрация экспозиций под риском в ведении одного лица.

Сущность мошенничества трейдеров

В самом широком понимании «rogue trader» называют трейдеров-мошенников в сфере спекуляции ценными бумагами или на товарных биржах. Трейдерами-аферистами принято считать специалистов, занимающихся торговыми операциями на биржах и торговых площадках, но с превышением полномочий, с искажением отчетности и оценки позиций, фальсификацией документации, без ведома высшего руководства, с использованием денег, которые доверили его учреждению клиенты. Традиционно считают, что трейдер-аферист действует независимо от других — и, как правило, безрассудно, — в ущерб учреждению, на которое он работает, и самим клиентам. В большинстве случаев эти операции связаны с высокими финансовыми рисками и рисками расчетов. Заметим, что на практике, трейдеры нередко действуют заодно с сотрудниками бэк-офиса или коллегами, а иногда с ведома непосредственного руководителя. Во всех ниже перечисленных случаях трейдеры злоупотребляли доверием к ним со стороны руководства.

В банке Barings сверхприбыльность операций трейдера Н. Лисона сменилась к концу 1992 года на убыточность на уровне 2 млн. фунтов стерлингов, к концу 1994 года потери выросли до 208 млн ф.ст. С 16 января 1995 года Лисон принял стратегию коротких колебаний (т.н. короткий стрэдл) для сделок на Сингапурской и Токийской фондовой биржах. По сути, он поставил на то, что японский фондовый рынок не будет значительно изменяться в периоде овернайт. Однако, землетрясение в Японии ранним утром 17 января 1995 г. вызвало обвал азиатских

рынков, и вместе с ними позиции Лисона по сделкам. Поскольку убытки росли, то Лисон запросил дополнительные средства для продолжения торгов. За три месяца он приобрел более чем 20 000 фьючерсных контрактов стоимостью около 180 тыс. долл. каждый в тщетной попытке сдвинуть рынок. Лисон попытался отыграть, совершая ряд все более рискованных новых сделок с арбитражем фьючерсов, рассчитывая на то, что средний индекс Nikkei Stock быстро восстановится. Убытки банка достигли 827 млн ф. ст. (1,4 млрд долларов США). После неудавшейся попытки спасения, 26 февраля 1995 г. банк Barings был объявлен неплатежеспособным. За три квартала Лисон принес банку Barrings убытки около 1,3 млрд долл. в результате этих сделок. Так был уничтожен инвестиционный банк с 233-летней историей, который гордился тем, что обслуживал счета казначейства Великобритании. После ареста и суда Лисону была предъявлено обвинение 20 ноября 1995 года. Лисон признал себя виновным по двум пунктам обвинения в обмане аудиторов и сингапурского регулятора банка, включая подделку документов. Он был приговорен к шести с половиной годам заключения, но вышел на свободу в 1999 году в связи с болезнью.

После случая с дилером Н. Лисоном многие банки усовершенствовали систему текущего и последующего контроля операций на финансовых рынках. Общепринятым стало отделение фронт-офиса казначейства от бэк-офиса. Если даже несанкционированная торговля принесла прибыль, и значительную, в случае обнаружения нарушения правил сам трейдер понесет наказание и, скорее всего, будет немедленно уволен.

Анализ совершенных трейдерами преступлений показал схожесть механизмов мошенничества. Вместе с тем, трудно не согласиться с утверждениями многих экспертов, что вышестоящие руководители должны были знать или знали о факте мошенничества, либо, по меньшей мере, потворствовали такому поведению трейдеров.

Трейдер банка UBS К. Адоболи маскировал риск своих сделок с помощью форвардных расчетов по фиктивным контрактам с ETF. Торгуемый на бирже фонд (англ.

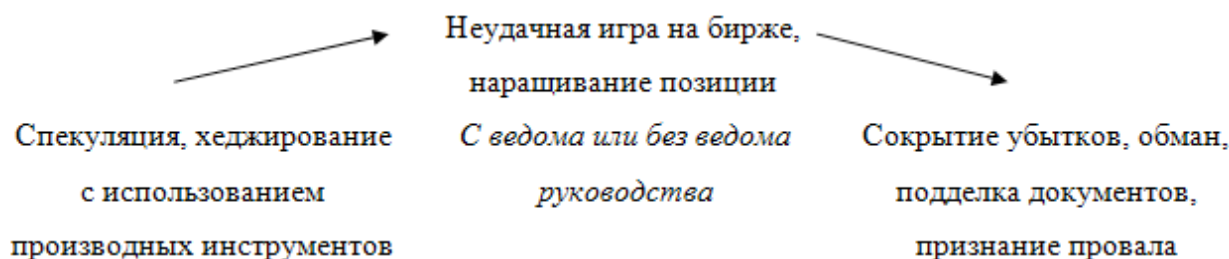


Рис. 1. Механизм мошеннической деятельности трейдеров

Exchange Traded Fund, ETF) — индексный фонд, пай которого обращается на бирже. Структура ETF повторяет структуру выбранного базового индекса [1]. В отличие от индексного ПИФа, с акциями ETF можно производить все те же самые операции, которые доступны для обыкновенных акций в биржевой торговле. В этом преимущество ETF перед ПИФ — операции по акциям ETF могут совершаться в течение всего торгового дня, и их цена меняется в зависимости от активности торговцев. Фактически ETF является новым видом ценных бумаг, выполняющим роль сертификата на портфель акций, денежных средств.

Курс ETF полностью соответствует индексу, а ведет себя ETF как акция, то есть обладает мгновенной ликвидностью. Адоболи использовал тот факт, что по некоторым сделкам с ETF в Европе не выдается подтверждение, пока не произойдет расчет. Возникает разрыв между подтверждением сделки с проведением расчетов и фактическим получением средств продавцом. Поэтому продавец может показать денежные поступления в своих книгах и, возможно, использовать его в дальнейших операциях, например, для последовательной серии сделок. В отличие от США, отсутствуют раскрытые данные о невыполненных поставках по сделкам. Некоторые западные банки намеренно допускают определенный уровень невыполнения поставок как метод управления финансовым стрессом, поэтому в период между циклами учета стоимость проданных ценных бумаг, но еще не поставленных, а также стоимость учтенных денежных поступлений, но еще не полученных, могут быть отражены в книгах.

Мотивация на чрезмерный риск

Раскрытые мошенничества были осуществлены в одном виде операций — спекуляций и хеджирования на финансовых рынках. В большинстве случаев трейдеры вместо того, чтобы прекратить дальнейшую игру, продолжали наращивать открытую позицию в расчете на встречное движение рынков. Таким образом, можно признать, что такие трейдеры оказались неудачниками, которые не угадали движение курсов. Практически все трейдеры являются специалистами с приблизительно одинаковым уровнем квалификации, они работают на операциях с минимальной маржей, когда рынки стабильны и

могут получить сверхдоход в случае высокой нестабильности. Следует учитывать специфическую моральную атмосферу азарта, в котором работают трейдеры (дилеры). На определенном этапе некоторые трейдеры увлекаются игрой на финансовом рынке настолько, что переходят границу дозволенного, ошибаются, и вместо того, чтобы выйти из игры, увеличивают открытые позиции, скрывая истинные объемы и характер операций в расчете на улучшение конъюнктуры.

Например, Н. Лисон сделал успешную карьеру, когда после небольшого банка перешел на работу в Morgan Stanley, а уже оттуда в Barings Bank. В 1992 году он был назначен генеральным менеджером по операциям на фьючерсных рынках на Сингапурской Международной Валютной Бирже (SIMEX). Лисон был отправлен в Сингапуре после того, как ему было отказано в лицензии брокера в Великобритании за подделку сведений в заявлении. Позднее Лисон и банк Barings не сообщили об этом отказе, когда Лисон обратился за получением лицензии в Сингапуре. Начиная с 1992 года Лисон совершал несанкционированные спекулятивные сделки, которые сначала принесли большую прибыль Barings — 10 млн. фунтов стерлингов, что составляло 10% от годового дохода банка. В результате Н. Лисон в банке Barings получал в 1995 году премию в размере 130 тыс. ф.ст. при годовой зарплате 50 тыс. ф.ст. [5].

В настоящее время масштабы сделок и вознаграждения трейдеров значительно выросли. Например, книга Бруно Иксил, трейдера JP Morgan Chase, достигла на момент закрытия сделок в конце марта 2012 года 157 млрд долл., а его годовое вознаграждение составляло 7,32 млн долл. в 2010 г. и 6,76 млн долл. в 2011 г. Этому трейдера сенатская комиссия характеризует как уникального специалиста, с высоким рейтингом активности. Сам Дж. Даймон заявил, что виновные в случившемся возвратят часть незаслуженно заработанного заработка банку. Куратор Б. Иксил, старший инвестиционный менеджер И. Дру (смещенная через несколько месяцев после выявления убытков) получила в 2011 г. вознаграждение в размере 15,5 млн долл., а в 2010 году — почти 16 млн долл., что сделало ее одним из самых высокооплачиваемых руководителей в корпорации JPMorgan [4]. И. Дру считалась преемником Даймона на посту управляющего банком.

Таблица 2

Динамика заработка К. Адоболи, тыс. долл.

Год	Основной заработок	Премия
2007	64	82,5
2008	75	22,5
2009	150	142,5
2010	165	375

Источник: [1]

К работе трейдером в банке UBS К. Адоболи приступил в декабре 2005 года, затем был назначен заместителем директора в марте 2008 года и вступил в должность директора через два года. С карьерным ростом росла и его зарплата. Сам трейдер в свое оправдание говорил, что действовал в интересах банка и не ради собственной выгоды, но в соответствии с корпоративной культурой. Ниже приводимая статистика вознаграждения К. Адоболи показывает явную тенденцию роста, несмотря на кризисный период, а также высокий удельный вес премирования в общем доходе. Судья на процессе высказал трейдеру, что у того было все для успеха в жизни, имея в виду его природный ум, обаяние, прекрасное образование и блестящую карьеру в таком авторитетном банке, однако высокомерие привело к самооправданию, позволяющему считать, что правила, установленные банком для дилеров, не имеют к нему отношения. Этот инцидент оказал значительное влияние на размеры вознаграждения персонала банка UBS в 2011 году, особенно в инвестиционном банковском бизнесе. Премимальный фонд для этого бизнеса был сокращен примерно на 60 %, а также была отменена значительная часть премий в текущем 2012 году. Банк объявил о сокращении персонала почти на 10 тыс. чел., правда, не связал это с инцидентом.

Причины, которые привели к совершению мошенничества, по нашему мнению, можно свести к следующим:

- 1) Мотивация на получение сверхдоходов и вознаграждение за сиюминутный результат;
- 2) Притупленное чувство опасности, азарт игрока у трейдеров;
- 3) Пренебрежение рисками в банке и в конкретном подразделении бизнеса;
- 4) Недостаточно высокая квалификация высших руководителей;
- 5) Слабый внутренний контроль в банках;
- 6) Чрезмерное доверие руководства дилерам, предоставление им больших полномочий;
- 7) Шаблонное мышление трейдеров в прогнозировании и оценке рисков.

Со стороны многим в банках казалось, что дилеры делают прибыль из воздуха, их бизнес приобрел мистический характер, а используемый инструментарий является самым сложным для понимания и применения, особенно производные инструменты. Трейдеры-аферисты характеризуются в большинстве случаев как трудолюбивые карьеристы и высококвалифицированные сотрудники.

Раскрытие афер

Аферы были раскрыты только после признания убытков трейдером, лишь в некоторых случаях — случайно, по инициативе сотрудников бэк-офиса. Однако всегда — со значительным опозданием, когда убытки достигли громадных размеров. Часто реальные экспозиции под риском были неизвестны руководству, потому что оно смотрело только на чистую позицию. Трейдеры боялись признаться в ошибках, а затем и в допущенных нарушениях, поскольку для них это означало конец карьеры. Вполне возможно, что они рассчитывали на получение прибыли в результате благоприятного исхода событий.

Системы контроля должны были сигнализировать о нарушениях либо автоматически останавливать исполнение сомнительных либо слишком рискованных сделок. Трейдерам и их соучастникам удавалось обманывать систему контроля, и само руководство. Дилеры имели возможность контролировать торговые счета, хотя они не должны иметь доступа к таким счетам. Практически во всех случаях трейдеры обвиняют своих руководителей в стимулировании рискованных операций.

Например, когда же по операциям возникли убытки, Н. Лисон использовал один из счетов банка Barings для учета ошибок (такие счета используются для коррекции ошибок, допущенных в торговле), чтобы скрыть свои потери. Система контроля в Barings Bank также позволяла Лисону оставаться главным трейдером, будучи ответственным за урегулирование своих сделок, хотя обычно эта работа осуществляется двумя разными людьми. Это упростило ему сокрытие потерь от своего руководства.

В октябре 2011 года, новый управляющий UBS С. Ермотти признал, что компьютерная система в UBS своевременно выявляла несанкционированные действия трейдера Адоболи и выдавала сигналы предупреждения, но банк оказался не в состоянии отреагировать на предупреждение. Такое заявление нам представляется субъективным, явно апологетическим, поскольку если признать отсутствие контроля означает расписаться в собственной беспомощности. Как сообщает банк в своем официальном заявлении [9], убытки явились результатом несанкционированных торгов фьючерсами на различные индексы: S&P 500, DAX и EuroStoxx на протяжении трех предшествующих месяцев. Реальные масштабы экспозиции под рисками скрывались, благодаря балансированию этих по-

Таблица 3

Хронология реагирования банка UBS на обнаруженное мошенничество

Дата	События
14.09.2011	Банк выявил несанкционированные сделки в инвестиционном подразделении в Лондоне после рассылки К. Адоболи письма своим коллегам и начальству с признанием провала.
15.09.2011	Банк официально объявил, что имела место несанкционированная торговля, и убытки оцениваются в сумме около 2 млрд. долл.
16.09.2011	Позиции под риском закрыты; органы надзора за финансовыми рынками Швейцарии (FINMA) и Великобритании (FSA) начали независимое расследование, с привлечением аудиторской фирмы KPMG и участием свыше 100 независимых следователей на протяжении 8 последующих месяцев.
18.09.2011	Банк сообщает более подробную информацию о несанкционированной торговле и убытках 2,3 млрд долл.; совет директоров сформировал специальный комитет для проведения независимого расследования
24.09.2011	С поста высшего управляющего банка смещен О. Грюбель и назначен С. Ермотти.
05.10.2011	Уволены со своих постов руководители направления международных операций с акциями и несколько других сотрудников; применены дисциплинарные санкции в отношении сотрудников.
20.10.2011	Первое слушание судебного расследования в Лондоне.
25.10.2011	Опубликованы финансовые результаты 3 квартала 2011 г., признаны недостатки в системе внутреннего контроля операций
30.01.2012	Слушания в суде в Лондоне, адвокат уверяет в невиновности дилера
03.02.2012	Регуляторы FINMA и FSA начинают применение санкций (мер воздействия) в отношении банка
18.04.2012	Слушание дела в Королевском суде в Лондоне
20.07.2012	Начало слушаний перенесено на 10 сентября
10.09.2012	Начало уголовного судебного расследования
20.11.2012	Суд приговорил К. Адоболи к семи годам заключения (учитывая пребывание под следствием, ему придется провести меньше 3 лет).
26.11.2012	Британский орган регулирования оштрафовал банк в размере 29,7 млн ф.ст. за нарушения в системе контроля.

зиций поддельными позициями «forward-settling, cash ETF positions», сфабрикованными трейдером. Поэтому не выявлялся факт нарушения лимитов на риски по фьючерсным сделкам. Торговое подразделение также занималось операциями с принятием риска за свой счет («proprietary risk-taking»), и эти позиции были выделены в отдельную книгу, поэтому руководство смогло изолировать остаточный риск, который возникал из книг с переоценкой позиций по рыночной стоимости.

Банк закончил в целом 2012 год с убытками 2,5 млрд шв. франков, на этот результат повлияли также штрафы за искажение информации для расчета LIBOR, а также ухудшения в налогообложении для американских клиентов банка [7]. В ноябре 2011 года, после инцидента с несанкционированными торгами, UBS объявил о прекращении операций за собственный счет в рамках инвестиционного банковского бизнеса. С учетом уроков инцидента была упрощена модель инвестиционного бизнеса банка UBS. Количество направлений бизнеса по видам акций было сокращено с шести до трех, принято решение о выходе из ряда предприятий, которые занимаются операциями секьюритизации активов и сложными структурированными продуктами. UBS продолжает укреплять систему внутреннего контроля во всех подразделениях, а в мае 2012

года руководство объявило, что новые системы подтверждения сделок и контроля балансировки позиций введены в действие в четвертом квартале 2011 года и работают эффективно. Банк внедрил новые отчеты для мониторинга и обязательное комплексное обучение вопросам рисков для сотрудников и руководителей UBS. Проведена ревизия всех линий подотчетности в банке, ролей и обязанностей. Цели в части управления рисками были добавлены к перечню целей для определения результативности сотрудников, большее внимание будет уделяться этим целям в полугодовых и годовых анализах результатов работы персонала. Комплексная кампания коммуникаций продолжает поддерживать реализацию программы оздоровления в рамках всего банка. Новый управляющий банка заявил, что одна из целей Группы состоит в укреплении механизма управления операционным риском, заботе о ежедневном поддержании и укреплении репутации банка сотрудниками.

В истории с банком UBS обращает внимание высокая оперативность публичного раскрытия информации о выявленном инциденте в сочетании с большой продолжительностью судебного процесса.

Анализ известных случаев афер создает впечатление о том, что непосредственное руководство было осведомлено

о рискованных операциях, но «закрывало глаза» на эти нарушения лимитов в интересах завышения прибыльности бизнеса, за который они отвечали. Когда же убытки достигли колоссальных размеров, и стал очевидным провал стратегии, отдельные сотрудники были принесены в жертву правосудию, чтобы поддержать репутацию корпорации. Характерно, что со временем руководители этих трейдеров и соответствующих бизнесов были сняты со своих постов, но к судебной ответственности не привлекались. Более того, многие из них получили солидные выходные пособия и корпоративные пенсии, продолжали занимать ответственные посты в финансовых корпорациях.

Заключение. Все рассмотренные инциденты операционного риска органично связаны с финансовыми рисками,

а именно — рыночным риском. За 20 лет после первой крупной аферы трейдеров вероятность возникновения крупных убытков не снизилась. Система мотивации лиц, принимающих риск, будучи ошибочно построенной, оказывается сильнее различных запретов, систем контроля и моральных принципов. Во всех случаях трейдеры были ориентированы руководством на принятие повышенных рисков и получение прибыли. Банкам следует обратить внимание на эффективность внутреннего контроля, включая квалификацию и ответственность сотрудников бек-офиса. Важно, чтобы из инцидентов извлекли уроки другие банки и регуляторы в плане совершенствования корпоративной культуры и отказа от двойных стандартов в бизнесе.

Литература:

1. Адоболи получил тюремный бонус. — Газета.Ру. — 20.11.2012. — Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/financial>
2. Тернер Т. Краткосрочный трейдинг. Руководство для начинающих. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 366 с.
3. Fisher D. Why Rogue Traders Get Jail But Bad Execs Get A Pension. — Forbes. — 9/15/2011.. — Access: <http://www.forbes.com>
4. Opening Statement of Senator Carl Levin. Investigations Hearing on JPMorgan Chase Whale Trades: A Case History of Derivatives Risks and Abuses. — March 15, 2013. — [Электронный ресурс] <http://www.hsgac.senate.gov/>
5. Nick Leeson. Personal web-site. — Access: <http://www.nickleeson.com/biography/index.html>
6. Norris Floyd. Upper-Class Twits Made Me Do It. — New York Times. 1996—03—31.
7. Quarterly report fourth quarter 2012. — UBS. — Access: <http://www.ubs.com>
8. Probe into Japan share sale error. — 9 December 2005. — Режим доступа: <http://news.bbc.co.uk/>
9. Trading incident — September 2011. Presentation: background and action taken. — UBS. For external use. — September 2012. Access: www.ubs.com/unauthorizedtrading
10. Silver M. The fine line between bad luck and rogue trades. — September 27, 2011. — CNN. — <http://finance.fortune.cnn.com>
11. UK regulator fines UBS \$47 million over rogue trader case. — Reuters. 26 November 2012. — Access: <http://www.reuters.com>

Инструменты денежно-кредитной политики ЦБ РФ: современное состояние

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

Банк России формирует основные направления единой Государственной денежно-кредитной политики государства. В 2012 году этот документ представлен в виде программы «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики» на три года. Учитывая напряженное состояние как мировой, так и отечественной экономики, ожидалось, что столь важный документ, содержащий планы реализации денежно-кредитной политики Банка России, не станет простой формальностью. Заинтересованные субъекты надеялись получить если не стратегию прорыва, то план конкретных мер по обеспечению устойчивого развития денежно-кредитной сферы страны.

Автором предпринята попытка оценить данный документ на предмет динамики кредитно-денежной политики Центрального Банка РФ, его конкретности и способности стать программой действий, понятной для всех активных участников рынка. Сам факт, что Банк России пытается прогнозировать свои действия и состояние экономики на трехлетний период, дает основания полагать, что в документе должны быть некие принципиальные моменты как по недопущению развития кризисной ситуации в денежно-кредитной сфере, так и возможные действия по обеспечению экономического роста.

Инструменты денежно-кредитной политики можно сгруппировать следующим образом:

- 1) лимиты кредитования; прямое регулирование ставки процента;
- 2) изменение нормы обязательных резервов;
- 3) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- 4) операции на открытом рынке [1].

Анализируя предложенную группу инструментов, необходимо отметить, что регулирование ставки процента является инструментом прямого регулирования, остальные — косвенного регулирования. При переходе к рыночным отношениям косвенные инструменты зачастую вытесняют инструменты прямого регулирования.

В настоящее время Центральным банком РФ проводится политика рационального увеличения учетной ставки (ставки рефинансирования). В настоящее время (с 14 сентября 2012 г.) она составляет 8,25 %. Минимальный размер ставки пришелся на середину кризиса и составлял 7,75 % в период с 1 июня 2010 г. — 27 февраля 2011 г.

Роль Банка России в регулировании денежно-кредитных отношений ограничена главным образом политикой рефинансирования, которая в условиях кризиса, с учетом настойчивых рекомендаций банковского сообщества, наконец активизировалась. Вряд ли столь узкое понимание роли денежно-кредитной политики именно в кредитном регулировании можно признать достаточным. Вхождению денег в хозяйственный оборот следует придать кредитный характер. Только в таком качестве, согласно общепризнанной теории, деньги в современной экономике не только выполняют свои функции, но и способствуют расширению деловой активности. Рассмотрение кредита главным образом как инфляционного фактора игнорирует его позитивную роль как ускорителя общественного развития. Это нужно для увеличения выпуска денег именно по линии кредитования экономики, а не только в зависимости от динамики официальных международных резервов, объем которых в условиях кризиса сократился.

При проведении политики снижения ставки рефинансирования кредит становится более дешевым, следовательно более привлекательным. Возрастание объемов инвестиционных средств должно привести к расширению производства. Предложение денежной массы в стране возрастает.

Изменение учетной ставки ЦБ РФ стоит рассматривать скорее как индикатор денежно-кредитной политики Центрального банка. Например, повышение учетной ставки сигнализирует о начале ограничительной денежно-кредитной политики. Соответственно достаточно быстро происходит цепочка изменений: рост ставки на рынке межбанковского кредита; рост ставки коммерческих банков по ссудам, предоставляемым ими небанковскому сектору.

Еще один существенный инструмент контроля над денежной массой — это операции на открытом рынке. Данный инструмент денежного регулирования предполагает куплю-продажу Центральным банком государственных ценных бумаг. Эти операции считаются наиболее важным методом регулирования кредитных вложений и

ликвидности коммерческих банков, так как оказывают прямое воздействие на объем свободных ресурсов коммерческих банков.

Операции на открытом рынке являются главным инструментом денежно-кредитной политики. При нарастании в стране инфляционных тенденций государство выпускает государственные ценные бумаги. Основной целью продажи ценных бумаг является изъятие из оборота части денег для снижения инфляционного давления на финансовую систему.

Одной из ключевых проблем в реализации мер денежно-кредитной политики является ситуация, при которой эмиссия в национальной валюте трансформируется в активы в иностранной валюте (конвертации и отток капитала либо размещение в наличной иностранной валюте и на валютных депозитах). По нашему мнению, именно решение данной проблемы должно стать одной из основных целей единой денежно-кредитной политики. Будет продолжено использование реализованного Минфином России совместно с Банком России механизма размещения временно свободных бюджетных средств на депозиты в кредитных организациях, позволяющего сглаживать воздействие неравномерности бюджетных потоков на состояние банковской ликвидности.

Обратимся к балансу Банка России, который является хорошим индикатором того, под какие активы происходит эмиссия национальной валюты. По состоянию на 01.01.2012 в структуре его активов на статью «Средства, размещенные у нерезидентов, и ценные бумаги иностранных эмитентов» приходилось 71,28 % активов, а на статью «Кредиты и депозиты» — 22,82 %, по состоянию на 01.10.2011 — 77,31 и 14,56 % соответственно [1].

Одним из заметных мест проекта Основных направлений является оценка показателей денежной программы. В качестве ее ключевых показателей Центральным банком выбраны:

- денежная база в узком определении;
- чистые международные резервы;
- чистые внутренние активы;
- чистый кредит банкам.

В документе уделено внимание развитию операций рефинансирования банковской системы. Одним из ключевых в Основных направлениях должен был стать раздел «Цели и инструменты денежно-кредитной политики в 2010 году и на период 2011 и 2012 годов», где заданы количественные ориентиры денежно-кредитной политики, охарактеризована политика валютного курса и использование инструментов денежно-кредитного регулирования [2]. Данный раздел по-прежнему содержит декларацию намерений относительно темпов инфляции: предполагается добиться ее снижения до 4,5–6,5 % в 2012 г. Что касается денежной программы на 2010–2012 гг., то она представлена в 4 вариантах, что соответствует вариантам прогноза социально-экономического развития России на 2010–2012 гг. В программе прогнозируется прирост денежной базы в узком определении (2010 г. — 8–17 %;

2011 г. — 11–19%; 2012–13–19%) [2]. Основные варианты прогноза основаны на том, что источником роста денежной базы будет рост чистых международных резервов. В целом стратегия по управлению денежным предложением пассивна и ориентирована на внешнюю конъюнктуру.

В части политики валютного курса заявлена цель постепенного сокращения государственного вмешательства в процессы курсообразования. При этом параметры управления курсом будут определяться с учетом задач по сдерживанию инфляции и обеспечению условий для диверсификации экономики. Конкретных мер по усилению влияния курса на диверсификацию экономики в Основных направлениях не указано.

В части применения инструментов денежно-кредитной политики упор сделан на реализацию эффективной процентной политики. Основные меры направлены на совершенствование технологий рефинансирования: развитие механизма рефинансирования кредитных организаций с использованием единого пула обеспечения; расширение перечня активов, используемых для обеспечения при рефинансировании и др.

Таким образом, приоритетами Банка России по развитию банковского надзора являются:

- развитие содержательных подходов к организации надзора;
- развитие подходов к надзору за кредитным риском;
- совершенствование подходов к надзору за риском ликвидности;
- совершенствование подходов к регулированию и управлению рисками, связанными с использованием кредитными организациями современных информационных систем;
- совершенствование отчетности, в т.ч. развитие надзора на консолидированной основе и др.
- повышение прозрачности денежно-кредитной политики и совершенствование аналитической работы [3].

В Основных направлениях содержится ряд дополнительных мер в части совершенствования банковского надзора: оценка деловой репутации руководителей, совершенствование процессов регулирования реорганизации банков, упрощение эмиссии ценных бумаг, эффективное взаимодействие банков и аудиторов, ряд мер по развитию инспекционной деятельности. Как видим, Банк России представил список рабочих мероприятий.

Отдельный интерес вызывает позиция ЦБ по таргетированию: в настоящее время основные методы денежно-кредитной политики, используемые центральными банками, включают валютное регулирование, таргетирование денежной массы и таргетирование инфляции.

Государственное регулирование — важнейший

принцип экономической стратегии и политики России может обеспечить экономический рост и развитие на основе модернизации. В то же время применение такого подхода призвано дать простор для здоровой конкуренции, поставить заслон монополизму в производстве и торговле как главной причине инфляции в нашей стране. Таким образом, разумное государственное регулирование будет способствовать повышению эффективности денежно-кредитной политики [4].

Регулирование валютного курса основано на поддержании определенной стоимости национальной валюты по отношению к иностранной валюте или корзине валют. Его основными инструментами являются валютные интервенции центрального банка и манипулирование процентной ставкой. Таргетирование денежного предложения опирается на установление ориентиров по темпам роста определенного денежного агрегата или группы агрегатов. Таргетирование темпов роста денежной массы может быть эффективным в случае наличия четкой взаимозависимости между изменениями денежных агрегатов и темпов роста инфляции.

Инфляционное таргетирование предполагает установление центральным банком целевого уровня инфляции и ориентацию на него при разработке мер денежно-кредитной политики. Ключевым методом достижения поставленной цели является механизм процентных ставок. До сих пор в России одним из основных макроэкономических «параметров» является валютный курс доллара к рублю. В перспективе, как уже отмечалось, все большую роль будет играть процентная ставка, отражающая реальную цену денег в стране.

Эта политика изначально предполагает наличие плавающего валютного курса. Кроме того, она ориентируется на достаточно высокий уровень развития финансовой системы и рынков, обеспечивающий адекватную и своевременную реакцию экономики на изменения процентной ставки. Преимущество инфляционного таргетирования заключается в том, что установление целевого уровня инфляции в качестве номинального якоря создает условия для прогнозирования действий центрального банка и формирования системы принятия решений экономическими агентами.

В заключение следует отметить, что при всем разнообразии рекомендаций общий вывод связан с тем, что для эффективного решения задач макроэкономического регулирования, с одной стороны, действия Центрального банка Российской Федерации должны характеризоваться независимостью и последовательностью, с другой стороны, меры, принимаемые в денежно-кредитной сфере, должны сопровождаться адекватной бюджетной политикой.

Литература:

1. Лаврушин О.И., Красавина Л.Н., Абрамова М.А. О направлениях модернизации государственной денежно-кредитной политики//Банковское дело. 2009. № 12;

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р].
3. Модернизация денежно-кредитной политики как фактор перехода экономики России к инновационному росту // Под ред. М.А. Абрамовой. М., 2012.
4. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Бизнес и банки. 2012. № 45. С. 1–5.

Проявления экономического паразитизма системно важных банков

Терещенко Анастасия Александровна, ассистент

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана (Украина)

Стабильность финансовой системы любой отдельной взятой страны во многом зависит от состояния и поведения крупнейших банков. Проблема системно важных финансовых учреждений стала особо актуальной в связи с оказанием им беспрецедентной по размерам и льготам государственной поддержки в условиях глобального финансового кризиса 2008–2010 годов. Парадокс ситуации заключается в том, что именно модель бизнеса системно важных банков (далее – СВБ) послужила одной из главных причин этого кризиса. Отказ от поддержки СВБ стал бы равносильным признанию беспомощности правительства в регулировании экономики.

Председатель ФРС США Б. Бернарке признал, что «слишком крупные, чтобы им позволили потерпеть крах» корпорации были главным источником кризиса, и что «нам не удастся успешно отреагировать на кризис, если не решим эту проблему» [3], хотя еще недавно его считали сторонником СВБ.

Дж. Стиглиц, Нобелевский лауреат в области экономики, напрямую связывает современный кризис с экономической моделью общества, которая основывается на асимметрии информации, получаемой различными участниками рынка. Он полагает, что такая модель порождена идеей неограниченного паразитизма, а именно тем, что появились люди, имеющие силу и возможности для того, чтобы придумать схему, при которой они могут паразитировать за счет других [9]. Стиглиц констатирует, что именно крупнейшие банки США цинично и безрассудно занимались кредитованием как азартной игрой, что поставило США на грань разорения. Правящая администрация оправдывала спасение этих банков тем, что только неограниченное предоставление им денежных ресурсов поможет экономике восстановиться. Общественность поддержала этот курс не потому, что симпатизировала банкам, но потому, что вслед за политиками считала невозможным обойтись без кредитования, которое именно спасаемые банки снова сделают доступным. Вмешательство государства было предназначено для спасения банков, самих банкиров, акционеров и кредиторов банков. Между тем, краткосрочные стимулы умеренного характера могли бы оказаться достаточными, чтобы подержать экономику до тех пор, пока банки не восстановят

свою стойкость [12]. Важно отметить, что массированная поддержка проблемных банков не привела к ожидаемому результату – развитию кредитования и оживлению экономики.

Известно, что в биологии паразитами называют организмы («гостей»), которые живут за счет потребления жизненной энергии других принимающих их организмов («хозяев»). Паразиты не могут жить без организмов, за счет которых они существуют, поэтому полностью зависят от них. Принимающий же организм может существовать самостоятельно. Если организм-хозяин гибнет, то умирают и живущие за его счет паразиты.

Экономист В. Нури предложил сравнить экономику с биологической системой, чтобы проанализировать явление «денежного паразитизма» [1]. По мнению В. Нури, паразит заинтересован в поддержании системы в стабильном состоянии, чтобы «не резать курицу, несущую золотые яйца». В спорах о необходимости помогать СВБ, которые оказались в кризисном положении, недостаточно внимания уделяют центральному банку. Это учреждение (как орган монетарной политики) выполняет решающую роль в определении целесообразности, масштабов и условий поддержки банков. Поэтому оно призвано ограничить попытки паразитарного поведения каких-либо получателей такой помощи. К сожалению, рассуждения В. Нури не получили развития в современной экономической мысли, хотя он лично опирался на идеи многих предшественников. Р. Ротшильд ввел понятие «биномики» (англ. *Bionomics*), которое предполагает рассмотрение экономики как экосистемы [7]. Этот феномен остается в большей мере предметом публицистики, чем глубокого теоретического анализа. Применительно к СВБ паразитизм понимается нами как стремление отдельных банков к процветанию за счет нерыночных способов ущемления интересов других банков и неадекватного перераспределения прибыли, которая создается в реальном секторе, затрачиваемым усилиям и принимаемым рискам

Программы поддержки банковской системы, по сути, свелись к спасению именно крупных банков, что противоречит устоям свободного предпринимательства и конкуренции, поощряет безответственное поведение в дальнейшем, если оставить это без наказания.

Особую опасность для экономики представляет оказание поддержки нежизнеспособным, неэффективно управляемым банкам, которые продолжают придерживаться докризисной модели бизнеса. Например, в настоящее время в США бурно обсуждается целесообразность спасения банка JP Morgan Chase, получившего помощь правительства в размере 94,7 млрд долл. в 2008 г., вернувшего их в 2009 г. В 2012 году этот банк понес убытки в размере 6 млрд долл. на спекулятивных операциях одного дилера с ценными бумагами, главным образом, вследствие грубых нарушений стандартов корпоративного управления. Характерно, что управляющий этого банка Дж. Даймон является членом совета директоров Федерального резервного банка Нью-Йорка. В 301-страничном докладе К. Левина Главы сенатской комиссии, расследующей этот случай с убытками JPMorgan Chase, обращается внимание на то, что финансовая система США не лишена уязвимости в связи с участием ведущих банков в рискованной торговле производными финансовыми инструментами: четыре крупнейших банка США контролируют 90 % рынка деривативов [5]. Парадокс ситуации в том, что игрой с свопами кредитных дефолтов трейдер банка занимался с ведома руководителя инвестиционного банкинга, имеющего безупречную репутацию профессионала.

Швейцарский банк UBS в 2012 году оказался в центре скандала, связанного с аферами трейдера. На суде выяснилось, что руководство поощряло дилеров на принятие повышенного риска ради получения высокой прибыли и соответственно вознаграждения [11]. Фактически банк не пересмотрел свою политику корпоративного управления с учетом уроков кризиса 2008–2010 годов, когда государство спасло это учреждение от катастрофы, предоставив ему пакет финансовой помощи в размере 60 млрд долл. В начале 2013 года стало известно, что двум дилерам банка UBS обвиняются в подтасовке данных о ставках, а сам банк выплатит 1,5 млрд долл. штрафа регуляторам США, Великобритании и Швейцарии. В фальсификации на протяжении 2010–2012 годов принимали участие 45 сотрудников банка, включая высших руководителей.

Еще многие ведущие банки мира признаны виновными в фальсификации данных о ставках заимствования для расчета индикативной ставки LIBOR с целью извлечения выгоды по торговым позициям и приукрашивания своего финансового положения. Банк Barclays заплатил в 2012 году 450 млн долл. компенсаций и штрафов органам регулирования в Великобритании и США за манипуляцию со ставкой LIBOR. Банк Royal Bank of Scotland присудили к уплате штрафа в размере 612 млн долл. органам регулирования, когда расследование выявило участие 21 его сотрудника в манипуляциях процентными ставками на протяжении четырех лет [13]. О явном паразитизме СББ свидетельствует тот факт, что доказано обогащение отдельных банков за счет завышения ставок LIBOR в первый день каждого месяца, когда устанавливаются процентные ставки по ипотечным кредитам, а также дополнительные потери инвесторов, которые заключали

процентные свопы по облигациям. Например, только муниципалитет г. Балтимора понес убытки в размере 6 млрд долл. [7]. Оказалось, что руководство органов регулирования США и Британии было осведомлено о мошенничестве крупных банков, но ограничивалось высказыванием озабоченности в частных беседах с банкирами [].

Развивая идеи, высказанные В. Нури, мы бы выделили ряд проявлений паразитизма СББ, характерных практически для любой национальной банковской системы. Эти проявления присущи всем остальным банкам, но в гипертрофированной форме проявляются в деятельности крупнейших банков:

- 1) Замещение ресурсной базы (средств клиентов) финансированием центрального банка на льготных условиях;
- 2) Фактическое гарантирование поддержки со стороны государства в случае повторения системных кризисов;
- 3) Отказ от кредитования реального сектора в пользу инвестиций в спекулятивные финансовые инструменты и суверенные облигации;
- 4) Выплаты высоких вознаграждений управленческому персоналу, сохранение на прежних позициях руководителей, которые проводили излишне рискованную политику;
- 5) Ужесточение требований к заемщикам, повышение процентных ставок и комиссий, замаскированный отказ от кредитования малого и среднего бизнеса;
- 6) Установление контроля над бизнесом заемщиков и других клиентов наряду с большими возможностями банков привлекать ресурсы, свободно ими распоряжаясь;
- 7) Установление явно и неявно координируемых тарифов (например, с мотивировкой повышения себестоимости и рисков бизнеса) на платежные и расчетные услуги;
- 8) Получение скрытых или явных привилегий в сфере регулирования (например, специальный режим надзора за крупнейшими банками, согласование новаций надзора и регулятора с представителями ведущих банков, исключения из порядка реорганизации проблемных банков), лоббирование или блокирование банковского законодательства;
- 9) Финансирование банками рейтинговых агентств и аудиторских фирм, позволяющее пользоваться своим статусом заказчика в проведении оценки.

В Швейцарии парламентарии обсуждают возможность и необходимость введения специального регулирования двух крупнейших банков страны. Бывший управляющий Citigroup С. Вейл высказался за отделение инвестиционного банкинга от обычного банковского бизнеса, связанного с привлечением депозитов и выдачей кредитов предприятиям и ипотекой, чтобы банки занимались тем, что порождает риск для бюджета. Аналогичную точку зрения высказывают бывшие главы ФРС США А. Гринспен, П. Уолкер [3], глава Казначейства Британии Дж. Осборн [9]. Нобелевский лауреат П. Кругман поддержал разукрупнение СББ, чтобы остановить их диктат в политике, хотя

и не считает это главным содержанием реформы финансовой системы [1].

В качестве рекомендаций по борьбе с явлениями паразитизма СББ нами предлагается: совершенствовать планирование реорганизации крупнейших банков на случай утраты ими жизнеспособности, уже принятых в странах ЕС и США [2]; ввести механизмы стимулирования разукрупнения СББ, ограничения слияний и поглощений; устано-

вить стандарты работы органов регулирования и надзора с крупнейшими банками; регламентировать систему материального вознаграждения в крупнейших банках; повысить требования к надежности, достоверности анализа, проводимого рейтинговыми агентствами и аудиторскими фирмами; улучшить публичное раскрытие информации о деятельности СББ, а также мерах воздействия органа надзора, применяемых к банкам-нарушителям.

Литература:

1. Baker D. Why we must break up the banks. — The Guardian. — 07 April 2010.
2. Bank recovery and resolution proposal: Frequently Asked Questions. — European Commission. — MEMO/12/416 Event Date: 06/06/2012. — [Электронный ресурс] http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-416_en.htm.
3. Ben Bernanke: 'I Agree With Elizabeth Warren 100 Percent' On Too Big To Fail. — [Электронный ресурс] <http://www.huffingtonpost.com/2013/03/20>.
4. JPMorgan Pressed by SEC on Prop Trading Before Whale Loss». Reuters. 12 December 2012.
5. Nuri Z. Vladimir. Fractional Reserve Banking as Economic Parasitism. A Scientific, Mathematical, & Historical Expose, Critique, and Manifesto. — 1990. — [Электронный ресурс] <http://econpapers.repec.org/paper/wpa/wpa03005.htm>.
6. Opening Statement of Senator Carl Levin. Investigations Hearing on JPMorgan Chase Whale Trades: A Case History of Derivatives Risks and Abuses. — March 15, 2013. — [Электронный ресурс] <http://www.hsgac.senate.gov/>.
7. Preston D. Rigged Libor hits states-localities with \$6 Billion: Muni credit». — Bloomberg. — 19 October 2012. — [Электронный ресурс] www.bloomberg.com.
8. Rothschild R. Bionomics: Economy as Ecosystem. — New York: Henry Holt and Co., Inc. — 1990. — [Электронный ресурс] <http://www.bionomics.org>.
9. Scott M. Osborne Promises More Regulatory Power to Split Up British Banks. New York Times. — 2013—04—02.
10. Stiglitz J. Needed: New economy paradigm. — Financial Times. — 19.08.2010.
11. Stiglitz J. The Book of Jobs. — [Электронный ресурс] <http://www.vanityfair.com/politics/2012/01/stiglitz-depression-201201>.
12. Thompson M. RBS fined for Libor rigging, more to come. — CNNMoneyInvest February 6, 2013. — <http://money.cnn.com/2013/02/06/investing/rbs-libor/index.html>.
13. UBS «rogue trader» was warned about SocGen scandal, court told. — Reuters. — October 23, 2012. — [Электронный ресурс] <http://in.reuters.com/article/2012/10/23/ubs-trial-adoboli-idINDEE89M0EP20121023>.
14. Wolf N. This global financial fraud and its gatekeepers. — The Guardian. — 14 July 2012.

Реструктуризация проблемных активов казахстанского банковского сектора

Туменбаева Орынбасар Шолпанкуловна, докторант

Казахский экономический университет имени Турара Рыскулова (г.Алма-Ата)

Введение

Управление банковским кризисом не простая задача для регуляторов. Зачастую решения принимаются когда уже кризис наступил и при наличии «фрагментарной» информации. Как известно, банковскому бизнесу более присуще не распространение владеющей информацией. Более того, некоторые участники имеют стимул исказить отдельные факты. Учитывая роль банковского сектора в современной экономике, решения регулятора могут иметь как политические, так и экономические последствия для любой страны.

В настоящей статье дан краткий обзор решений, принятых казахстанским регулятором, для минимизации рисков банковского сектора и текущее состояние по реструктуризации проблемных активов банковского сектора.

Регуляторные решения для минимизации рисков банковского сектора

Несмотря на то, что с момента начала глобального финансового кризиса прошло более шести лет, казахстанский банковский сектор все еще в поисках успешной

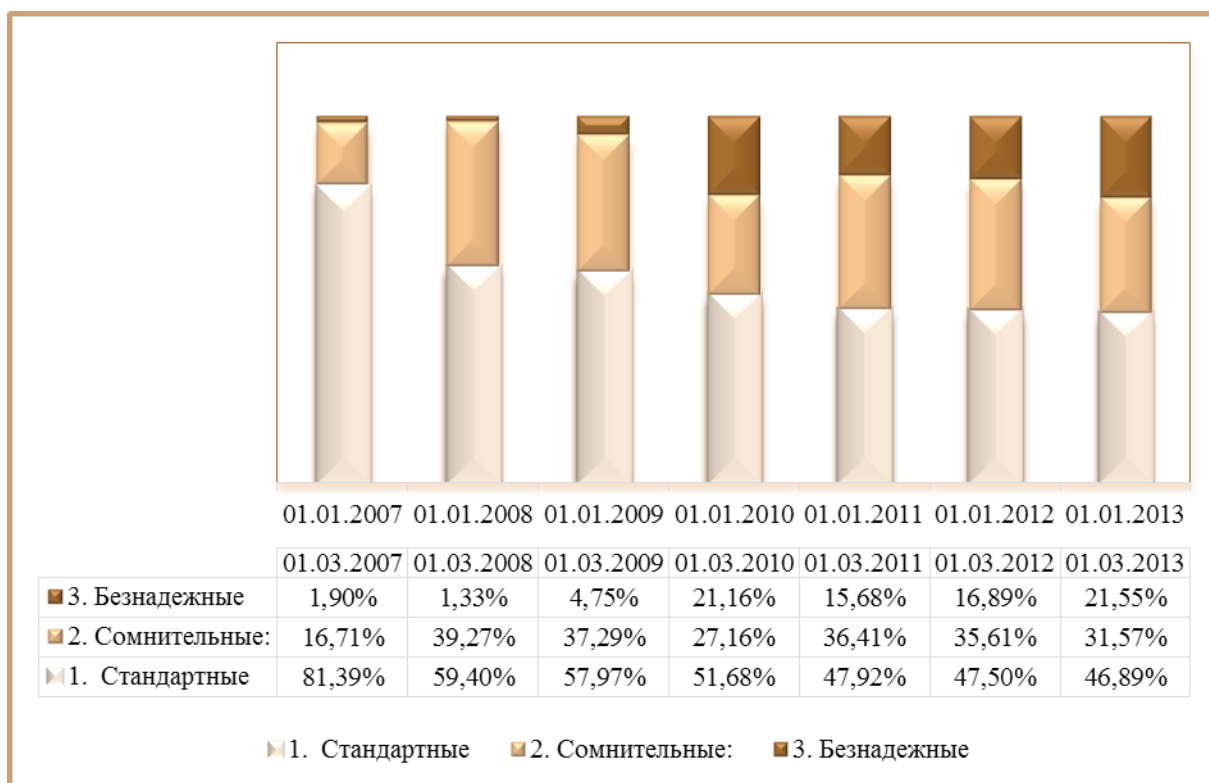


Рис. 1. Качество ссудного портфеля казахстанского банковского сектора, %

Источник: КФН НБ РК.

модели развития. Закон о минимизации рисков (Закон), который был подписан в декабре 2011 года президентом Республики Казахстан, пока еще на практике реализовал себя в качестве сбора постфактум информации от сектора. В части инструментов по улучшению качества банковских активов Закон предусматривает создание дочерних организации банков для работы с плохими активами и создание Национальным Банком РК Фонда Проблемных Активов (ФПА), а также упразднение налоговых последствий для списания займов с баланса банков.

Однако на сегодняшний день первые два инструмента остаются нереализованными. Условия приобретения проблемных активов ФПА имеют ряд ограничений и тем самым сужают возможности использования данного инструмента. Во-первых, это размер капитала, вливаемый в ФПА, который составляет всего 1 млрд. долларов США. В то время как сумма неработающих займов только на начало открытия ФПА составляла 23,4 млрд долларов США. Во-вторых, требования к выкупаемым неработающим займам. ФПА может выкупать займы, выданные только юридическим лицам резидентам РК, размером превышающий 400 тыс. долларов США, не связанные с недвижимостью или не обеспеченные недвижимостью. Тем самым эффекта от участия в программе ФПА на себя не смогут ощутить Альянс Банк (розничный кредит), Банк ТуранАлем (нерезиденты) и Казкоммерцбанк (строительный сектор). В то время как доля этих банков в со-

ставе неработающих займов сектора составляет более 71 процента.

Как отмечается в казахстанских финансовых кругах, инновационным решением регулятора в части создания дочерних организации в структуре банка является разрешение этим дочерним компаниям владеть акциями (долями участия) в нефинансовых организациях, что ранее было запрещено. Теоретически это участие в реструктуризации операционной и финансовой деятельности должника должно положительно отразится не только в виде возврата должником денег банку, но и как повышение деловой активности экономики страны. На практике неизвестно насколько эта идея осуществима, учитывая тот факт, что в стране почти отсутствует школа кризис менеджмента. Какими профессиональными качествами должны владеть персонал дочерних компании, чтобы управлять активами в разных секторах экономики? О каком размере штата сотрудников может идти речь? Какая точка безубыточности деятельности этих дочерних компании? В дополнение, когда и как дочерние компании смогут продать свое участие в капитале нефинансовых организации стратегическому инвестору? Возможно отсутствие видения полной картины деятельности дочерних компании и повлекло за собой неактивность казахстанских банков в создании дочерних компании или «плохих банков» в своей структуре. Тот же Казкоммерцбанк только в феврале текущего года заявил о создании своей дочерней компании, спустя год после принятия Закона.

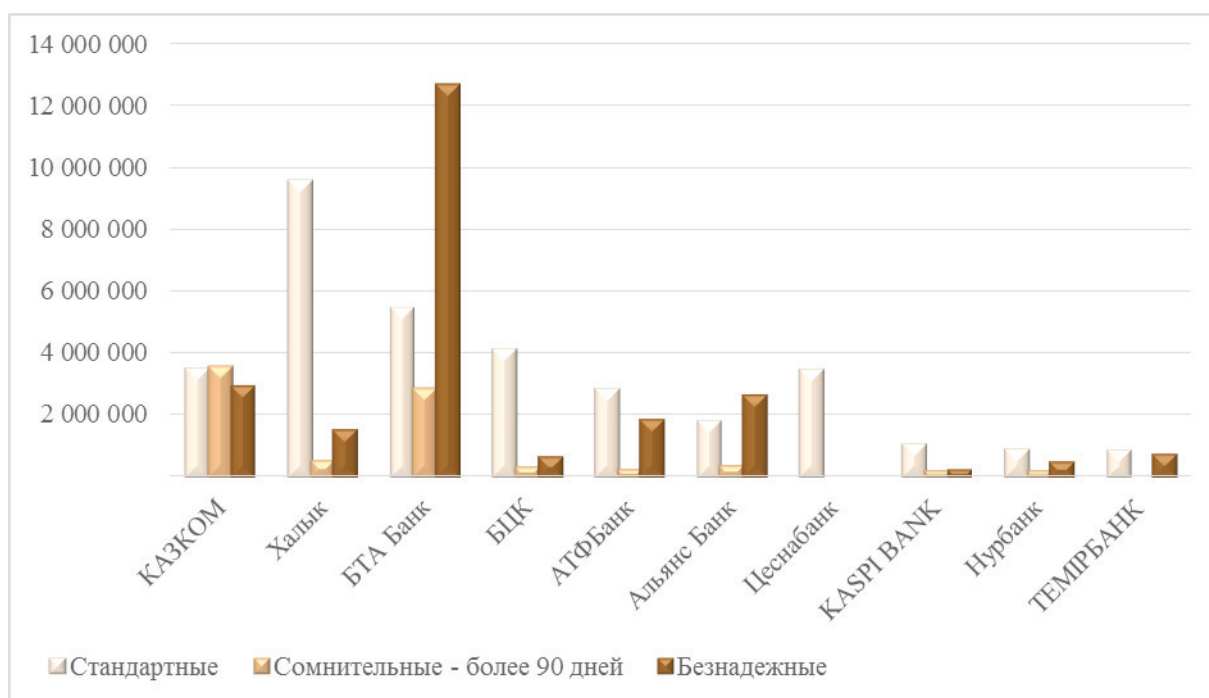


Рис. 2. Качество активов банков на 01.01. 2013 г., в тыс. долларах США

Источник: КФН НБ РК.

Тем самым, казахстанский регулятор или запаздывает в принятии решения или заведомо принимает решения, которые не будут иметь должного экономического эффекта для сектора. Последствия этих решений на цифрах будут рассмотрены в следующей части статьи.

Текущее состояние по реструктуризации проблемных активов банковского сектора

Существующие регуляторные требования позволяют применять японскую модель решения вопросов по проблемным активам и как результат небыстрая и нерадикальная «чистка» активов. Статистика проблемных активов банков указывает на отрицательную динамику. За рассматриваемый период с 1 марта 2007 года (условно «докризисный период») по 1 марта 2013 года доля сомнительных кредитов увеличилась почти на 15 пунктов или увеличилось с 16,71% до 31,57%, доля безнадежных кредитов — увеличилась почти на 20 пунктов и достигла 21,55% (См. Рис. 1). В то же время банки не могут себе позволить активную чистку активов из-за недостаточности капитала.

Сегодняшнее качество активов сектора отражает кредитную политику банков докризисного периода. Основная

часть проблемных кредитов банков была сформирована еще в 2005—2007 года. С наступлением кризиса ликвидности банки стали более осмотрительными в предоставлении кредитов. Анализ уровня безнадежных и сомнительных активов (свыше 90 дней невозврата) демонстрирует значительное ухудшение качества активов Казкоммерцбанка и сохраняющуюся тенденцию для Банка ТуранАлем (проходит 2 реструктуризацию долгов), Альянс Банк и Темирбанк (См. Рис. 2). Последние 2 банка рассматривают вариант слияния в течение этого года. Менеджмент обоих банков уверены в успешности результата слияния.

Мероприятия, проводимые регулятором, должны способствовать развитию и восстановлению банковского сектора. Как отмечено в Концепции развития финансового сектора РК «Одним из показателей, характеризующих восстановление банковского сектора, является соотношение активов банковской системы к внутреннему валовому продукту докризисного уровня. При этом структура и качество активов будут значительно видоизменены в сторону диверсификации отраслей и видов финансовых инструментов». [1, 23].

Литература:

1. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период, Указ Президента РК от 1 февраля 2010 года №923
2. Закон РК О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан от 31 августа 1995 года N 2444 (с дополнениями и изменениями от 01.08.2012 года)

3. Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков» от 28 декабря 2011 года.
4. Текущее состояние банковского сектора РК по состоянию на 01.01.2013. Отчет КФН НБ РК.
5. www.afn.kz
6. www.nationalbank.kz

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Учет и оценка основных средств

Есимкулова Зарема Бакытовна, магистрант

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Основные средства — это материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей; и предполагается использовать в течение более чем одного годового периода.

Объект основных средств должен признаваться в качестве актива, когда:

- с большой вероятностью можно утверждать, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды;
- себестоимость актива для компании может быть надежно оценена.

Целью международного стандарта (IAS) 16 является определение порядка учета основных средств для получения пользователями информации об инвестициях организации в основные средства. Основными вопросами стандарта являются признание активов, определение их балансовой стоимости, амортизационных отчислений и убытков от обесценения, подлежащих признанию.

Стандарт применяется для учета основных средств, кроме случаев, предусмотренных другими стандартами, требующими или разрешающими другой порядок учета.

Стандарт не применяется к:

- а) биологическим активам сельскохозяйственной деятельности либо
- б) праву пользования недрами и полезными ископаемыми (нефть, газ, аналогичные невозобновляемые ресурсы) [1, с.5].

В то же время стандарт применим к основным средствам, которые используются в перечисленных видах деятельности.

Основным средством признается актив, когда существует большая доля вероятности получения будущих экономических выгод, связанных с этим активом, и фактические затраты на его приобретение могут быть достоверно оценены.

Основные фонды представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в течение длительного периода (здания, сооружения, передаточные устройства, машины, оборудование, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и др.). Основные средства

предназначаются для использования в хозяйственной деятельности и не предназначены для перепродажи или перевода в наличные деньги.

Основные фонды, выраженные в денежной оценке, называются основными средствами. В этой оценке они отражаются в учете и находят отражение на балансе субъекта. Основные средства используют в течение многих производственных циклов, они постепенно изнашиваются и, сохраняя свойства и форму, постепенно переносят свою стоимость на вновь созданный продукт (станок или автомашина участвуют в производстве в течение нескольких лет).

Оборотные средства потребляются в одном производственном процессе и целиком переносят свою стоимость на вновь созданный продукт (мука полностью переносит свою стоимость на вновь созданную продукцию — хлеб, пряники и др.).

Основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные основные средства (машины, оборудование, транспортные средства, здания, сооружения) представляют собой производственные фонды, от величины и технического уровня которых зависит техническая оснащенность предприятия. Обобщающим экономическим показателем, характеризующим использование основных производственных фондов, является фондоотдача, под которой понимают производство продукции на единицу основных средств в натуральном или денежном выражении.

Непроизводственные основные средства — средства потребительного назначения. Они предназначены для длительного обслуживания культурно-бытовых потребностей коллектива (здания, сооружения, инвентарь жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения и т.п.).

По принадлежности основные средства делятся на собственные и арендованные.

Собственные — это основные средства, которые принадлежат субъекту и получают отражение на его балансе.

Арендованные — основные средства, полученные от другого субъекта по договору аренды на установленный в нем срок. Арендодатель их учитывает на балансе, а арендатор — на забалансовом счете «Арендованные основные

Таблица 1

Примеры классов основных средств

СБУ №6	МСФО №16
2 — пункт. К основным средствам:	37 — пункт. Примеры классов основных средств:
— земельные участки	— земельные участки
— здания	— здания
— сооружения	— сооружения
— измерительные и регулирующие приборы и устройства	— измерительные и регулирующие приборы и устройства
— машины и оборудование	— машины и оборудование
— автотранспортные средства	— автотранспортные средства (водные суда, воздушные суда)
— производственный инвентарь	— производственный инвентарь
— хозяйственный инвентарь	— хозяйственный инвентарь
	— мебель и встраиваемые элементы инженерного оборудования
	— офисное оборудование.

средства». К числу арендованных относятся долгосрочно арендуемые основные средства (финансируемая аренда), которые после истечения срока аренды или до его истечения, при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены, переходят в собственность последнего. Их учитывают, соответственно, на счетах 2411 «Земля», 2412 «Здания и сооружения», 2413 «Машины и оборудование» 2415 «Компьютеры, периферийные устройства и оборудование по обработке данных», 2414 «Транспортные средства», 2416 «Офисная мебель», 2417 «Производственный инвентарь и принадлежности», субсчет «Долгосрочно арендуемые основные средства».

Временно ввезенные на таможенную территорию Республики Казахстан основные средства (на срок, как правило, до двух лет). С момента ввоза до момента вывоза эти основные средства учитывают на счетах 2412–2417, субсчет «Временно ввезенные основные средства».

По характеру использования основные средства делят на действующие, бездействующие (законсервированные) и находящиеся в запасе. К *действующим* относятся средства, находящиеся в эксплуатации. *Бездействующие* — это временно неиспользуемые основные средства в связи с консервацией или по другим причинам. К основным средствам в запасе относят объекты, которые составляют запас, образуемый в плановом порядке для замены действующих.

По вещественному составу основные средства делятся на инвентарные и неинвентарные. К *инвентарным* относятся объекты, имеющие вещественное содержание и поддающиеся обмеру и подсчету в натуре (здания, сооружения, машины, оборудование). К *неинвентарным* относятся капитальные вложения в земельные, лесные и водные угодья (кроме сооружений), т.е. затраты, не имеющие вещественной формы (планировка земельных участков, корчевка площадей под пашню, капитальные

затраты в арендованные основные средства и др.).

Классом основных средств называют группу активов, одинаковых по содержанию и характеру их использования в операциях организации.

Первоначальные затраты. Фактические затраты на приобретение основного средства включают покупную стоимость, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, любые прямые затраты на приведение актива в рабочее состояние. Торговые скидки вычитаются при определении покупной цены. Административные и другие общие накладные расходы не являются элементами фактических затрат на приобретение основных средств. Первоначальная стоимость основных средств собственного изготовления или производства определяется по сумме произведенных затрат.

Основное средство может приобретаться в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив. Стоимость объекта основных средств определяется по справедливой стоимости полученного актива, скорректированной на сумму уплаченных или полученных денег или их эквивалентов.

При обмене, поскольку процесс получения дохода не завершен, по такой операции прибыль или убыток не признается. Стоимость нового актива принимается равной балансовой стоимости переданного актива. Справедливая стоимость полученного актива может свидетельствовать об обесценении переданного актива. В таком случае производится частичное списание стоимости переданного актива, а новый актив отражается по уменьшенной стоимости. Если другие виды активов, например деньги, включены в операцию обмена, это может указывать на то, что обмениваемые активы имеют разную стоимость.

Если основное средство обменивается на аналогичный актив и имеет одинаковую справедливую стоимость, то прибыль или убыток по такой сделке не признаются.

Новый актив принимается к учету по стоимости, равной балансовой стоимости переданного актива.

Последующие затраты увеличивают балансовую стоимость в случае, когда существует большая доля вероятности получения будущих экономических выгод, превышающих первоначально рассчитанные нормативы. Все прочие последующие затраты признаются как расходы периода, в котором они были понесены. Примерами улучшений, способствующих увеличению будущих экономических выгод, являются модификация объекта, увеличивающая срок полезной службы и повышающая его мощность, усовершенствование деталей и узлов машин, улучшающее качество выпускаемой продукции, внедрение новых производственных процессов, обеспечивающих значительное сокращение ранее рассчитанных производственных затрат.

Организация не признает в балансовой стоимости объекта основных средств затраты на повседневное обслуживание объекта. Такие затраты признаются в прибыли или убытке по мере расходования. Затраты на повседневное обслуживание в основном состоят из расходов на заработную плату рабочим и расходные материалы, которые могут включать в себя затраты на комплектующие запчасти.

Элементы некоторых основных средств требуют регулярной замены их частей. Организация признает в балансовой стоимости объекта затраты на частичную замену в момент несения затрат.

Условием продолжения эксплуатации объекта основных средств может быть регулярное проведение крупных технических проверок на наличие неисправностей вне зависимости от того, производится ли при этом замена частей. После каждой такой проверки затраты на нее признаются в балансовой стоимости объекта основных средств. Любая оставшаяся в балансовой стоимости сумма затрат на предыдущую проверку подлежит списанию (затраты на физическую замену частей не списываются).

В качестве учетной политики организация обязана выбрать либо модель учета по первоначальной стоимости, либо модель переоценки и обязана применять выбранную учетную политику ко всему классу основных средств.

Модель учета по первоначальной стоимости состоит в том, что после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Модель переоценки состоит в том, что объект основных средств, справедливая стоимость которых поддается достоверной оценке, подлежит учету по переоцененной величине, равной его справедливой стоимости на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения. Переоценка должна проводиться с достаточной регулярностью во избежание отличия балансовой стоимости от справедливой стоимости на отчетную дату [2, с.114].

Справедливая стоимость земельных участков и зданий определяется на основе рыночных индикаторов путем оценки, осуществляемой обычно профессиональными оценщиками. Справедливая стоимость машин и оборудования обычно представлена их рыночной стоимостью, определяемой путем оценки.

Если балансовая стоимость актива увеличивается в результате переоценки, увеличение отражается непосредственно в капитале. Если балансовая стоимость уменьшается в результате переоценки, это уменьшение признается расходом, но сумма уменьшения вычитается из соответствующей статьи «Прирост переоценки». Положительный результат переоценки списывается на счет нераспределенной прибыли в момент реализации актива. Списание суммы положительного результата переоценки на счет нераспределенной прибыли не отражается в отчете о прибылях и убытках.

Согласно МСФО, переоценка может осуществляться двумя методами. Первый заключается в том, что первоначальная стоимость и сумма накопленного износа увеличиваются на один и тот же коэффициент.

Второй способ заключается в том, что сумма перенесенного в нераспределенную прибыль прироста составит разность между суммой амортизации, рассчитанной на основе переоцененной балансовой стоимости актива, и суммой амортизации, рассчитанной на основе первоначальной стоимости.

Объект основных средств должен быть списан с баланса при его выбытии или при принятии решения о прекращении использования актива, а также если от его выбытия не ожидается никаких экономических выгод.

Прибыли или убытки, возникающие от прекращения использования и выбытия объекта, должны определяться как разность между оценочной суммой чистых поступлений от выбытия и балансовой стоимостью актива и признаваться как доход или расход в отчете о прибылях и убытках.

В финансовой отчетности раскрывается следующая информация по каждому виду основных средств:

- основы оценки валовой балансовой стоимости;
- используемые методы начисления амортизации;
- применяемые сроки полезной службы или нормы амортизации;
- валовая балансовая стоимость и накопленная амортизация (в совокупности с накопленными убытками от обесценения) на начало и конец периода;
- сверка балансовой стоимости по состоянию на начало и конец периода, отражающая:
 - движение основных средств (поступление, выбытие, приобретение через объединение предприятий);
 - увеличение или уменьшение стоимости в результате переоценок и убытки от обесценения, признанные или компенсированные на счете капитала;
 - убытки от обесценения, признанные или компенсированные в отчете о прибылях и убытках;

- амортизацию;
- чистые курсовые разницы;
- прочие изменения.

Финансовая отчетность должна также раскрывать:

- наличие и степень ограничений прав собственности и стоимость основных средств, переданных в залог;
- сумму расходов, признанных в балансовой стоимости объекта основных средств в ходе его сооружения;
- сумму договорных обязательств по приобретению основных средств;
- величину компенсации, предоставленной третьим лицам в связи с обесценением, утратой или передачей основных средств.

В части переоцененных основных средств дополнительно раскрывается следующая информация:

- способ и дата переоценки активов;
- участие независимого оценщика;
- коэффициенты, использованные при переоценке;
- балансовая стоимость, которая отражалась бы при использовании метода оценки по первоначальной стоимости;
- результат переоценки (прирост от переоценки), указывающий на изменения за период и любые ограничения на распределение остатка между акционерами.

Может быть представлена информация о балансовой стоимости: основных средств, временно не использу-

емых; полностью амортизированных, но еще используемых основных средств; основных средств, использование которых прекращено и которые предназначены для выбытия.

В соответствии с МСФО 16 амортизируемая сумма актива (база амортизации или стоимость, подлежащая списанию) определяется путем вычитания ликвидационной стоимости актива. Ликвидационная стоимость — это сумма денежных средств, которую организация рассчитывает получить за актив при его выбытии по истечении срока его полезного использования, за вычетом затрат на его выбытие.

Однако на практике ликвидационная стоимость актива часто бывает незначительной и поэтому несущественна при вычислении амортизируемой суммы. Данная ситуация характерна для большинства отраслей промышленности, при этом, как правило, ликвидационная стоимость близка к нулю из-за того, что затраты на утилизацию отслуживших свой срок полезного использования основных средств равны или близки к сумме денежных средств, которую организация планирует получить за актив при его выбытии. В этом случае целесообразно, на наш взгляд, для целей отчетности по МСФО начислять амортизацию на первоначальную стоимость объектов основных средств без вычитания ликвидационной стоимости. Данный факт необходимо отразить в учетной политике по МСФО.

Литература:

1. Методические рекомендации по применению Международных стандартов Министерство финансов, 2006
2. Баймуханова С.Б. Финансовый учет: Учебное пособие. Алматы: «Экономика», 2008.

Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике

Логинова Тамара Валентиновна, старший преподаватель
Ярославский филиал Финансового университета при правительстве РФ

Важным условием эффективной деятельности предприятия любой формы собственности является достаточный объем денежных средств, а также умелое управление денежными потоками, поддержание их сбалансированности во времени и как следствие этого — обеспечение ликвидности и платежеспособности организации.

Денежный поток представляет собой совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации.

Элементами денежного потока необходимо считать:

- приток денежных средств, равный размеру денежных поступлений;
- отток денежных средств, равный размеру денежных платежей;

- сальдо, равное разности между притоками и оттоками [2, с. 145].

Сальдо может быть:

- положительное (чистый приток), когда наблюдается превышение величины денежных поступлений (притока денежных средств) над денежными выплатами (оттоком денежных средств), что представляет собой чистый приток денежных средств. Он обеспечивает увеличение остатков денежных средств за определенный период времени;

- отрицательное (чистый отток), когда наблюдается превышение величины денежных выплат над денежными поступлениями, что обуславливает снижение остатков денежных средств и представляет собой чистый отток денежных средств в течение определенного периода времени;

— нулевым, если притоки равны оттокам.

Понятие «денежный поток» организации включает в свой состав многочисленные виды потоков, обслуживающих ее хозяйственную деятельность, поэтому для эффективного управления денежными потоками необходимо понимать их классификацию.

По уровню управления необходимо выделить следующие виды денежных потоков:

— денежный поток по организации в целом. Данный вид денежного потока аккумулирует все виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственный процесс предприятия в целом;

— денежный поток по отдельным структурным подразделениям организации, что определяет денежный поток предприятия как самостоятельный объект управления в системе организационно-хозяйственного построения организации;

— денежный поток по отдельным хозяйственным операциям, который рассматривается как первичный объект самостоятельного управления в системе хозяйственного процесса организации.

В зависимости от вида деятельности различают денежные потоки по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущей деятельностью считается деятельность предприятия, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели, либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности.

Потоки денежных средств от текущей деятельности, главным образом, возникают из основной, приносящей доход, деятельности организации и являются результатом операций и событий, входящих в определение чистой прибыли (убытка). К денежным потокам от текущей деятельности можно отнести:

— денежные поступления от продажи продукции, выполнения работ, предоставления услуг, погашения дебиторской задолженности, аренды и др.;

— денежные выплаты поставщикам сырья, материалов, заработной платы персоналу, налогов и сборов в бюджеты и внебюджетные фонды, процентов по кредитам и займам и другие выплаты.

Инвестиционной деятельностью считается деятельность предприятия, связанная с капитальными вложениями организации в связи с приобретением основных средств, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продаж; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие предприятия, продаж ценных бумаг, других финансовых вложений и т.п.

Таким образом, инвестиционная деятельность — это приобретение и реализация долгосрочных активов и финансовых вложений, не относящихся к эквивалентам денежных средств.

Финансовой деятельностью предприятия считается деятельность организации, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском акций

и других ценных бумаг, привлечением и погашением кредитов и займов и т.п. Финансовая деятельность связана с изменениями в размерах и структуре собственного и заемного капитала (за исключением текущей кредиторской задолженности).

По направленности движения денежных средств различают два вида денежных потоков:

— входящий денежный поток, характеризующий совокупность поступлений денежных средств в организацию от всех видов хозяйственных операций (приток денежных средств);

— исходящий денежный поток, характеризующий совокупность выплат денежных средств организацией, в процессе осуществления хозяйственной деятельности (отток денежных средств).

Эти два вида денежных потоков имеют тесную взаимосвязь, так как недостаточность объемов во времени одного из этих потоков приводит к последующему сокращению объемов другого вида потока. Поэтому входящий и исходящий денежные потоки представляют собой единый объект управления.

В зависимости от уровня достаточности объема денежных потоков различают:

— дефицитный денежный поток, который характеризуется такой денежный поток, при котором поступление денежных средств существенно ниже реальных потребностей организации в целенаправленном их расходовании. Даже при положительном значении сальдо денежного потока он может характеризоваться как дефицитный, если эта сумма не обеспечивает плановую потребность, в расходовании денежных средств по всем предусмотренным направлениям хозяйственной деятельности организации. Отрицательное же значение сальдо денежного потока автоматически делает этот поток дефицитным;

— избыточный денежный поток, который характеризует такой денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность организации в целенаправленном их расходовании. Свидетельством избыточного денежного потока является высокая величина чистого притока, не используемого в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации [3, с. 121].

Оптимальный денежный поток характеризуется сбалансированностью поступления и использования денежных средств, способствующей формированию их оптимального остатка, позволяющего предприятию своевременно выполнять свои обязательства, которые требуют расчетов только в денежной форме, и при этом поддерживать максимально возможную рентабельность денежных средств.

Потоки поступления и расходования денежных средств отражаются на счетах бухгалтерского учета, а также в отчете о движении денежных средств, который является основным поставщиком учетно-аналитической информации о денежных средствах организации.

Приказом Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н утверждено ПБУ 23/2011 «Отчет о движении де-

нежных средств», где раскрывается порядок отражения денежных потоков организации в отчете о движении денежных средств.

В соответствии с требованиями ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств», в отчете представляется информация о движении денежных средств и денежных эквивалентов по операциям, осуществленным организацией за отчетный период, т.е. по текущей деятельности, а также по инвестиционной и финансовой деятельности за этот период. В отчете необходимо проводить четкое разграничение между денежными средствами, формируемыми в результате обычной производственно-хозяйственной деятельности и средствами, получаемыми от внешних источников в качестве дополнительного финансирования.

Основной целью отчета о движении денежных средств является предоставление информации о поступлении и выбытии денежных средств и денежных эквивалентов организации в течение отчетного периода, в том числе в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

ПБУ 23/2011 ввело новое понятие, денежные эквиваленты. В международной практике это понятие используется в соответствии с требованиями МСФО 7 (IAS) «Отчет о движении денежных средств».

Под денежными эквивалентами понимаются высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости [1]. В ПБУ 23/2011 к примерам денежных эквивалентов отнесены депозиты до востребования. Каждая организация сама определяет, какие финансовые вложения она отнесет к денежным эквивалентам, указав эту информацию в учетной политике.

Включение в отчет о движении денежных средств понятия денежные эквиваленты будет способствовать расширению информации для пользователей, так как в нем будут отражены временно свободные деньги, которые вложены в ценные бумаги.

Отчет о движении денежных средств необходим как руководству организации, так и внешним пользователям — инвесторам и кредиторам.

Руководство организации может использовать этот отчет при расчете текущей ликвидности организации, определении дивидендов, оценке воздействия на решения о дополнительных инвестициях в другие предприятия. Из отчета руководство может получить информацию о том, прибыльной ли была деятельность организации.

Таким образом, в отчете о движении денежных средств содержится информация, которая необходима для оценки:

- объемов денежного оборота организации;
- перспективной возможности организации создавать положительные денежные потоки (превышение притока над оттоком);
- способности организации выполнять свои обязательства по расчетам с кредиторами, персоналом, собственниками, бюджетом и другими контрагентами;

— способности организации создавать достаточное количество денежных средств в соответствии с непредвиденными потребностями и возможностями;

— эффективности операций по финансированию организации и инвестиционных проектов и др.

В международной практике действует специальный стандарт 7 «Отчет о движении денежных средств», который рекомендует представлять в составе финансовой отчетности отдельный отчет о движении денежных средств, из которого заинтересованные пользователи отчетности могут получить информацию о движении денежных средств и денежных эквивалентов организации. На основе этой информации пользователи могут оценить способности организации создавать денежные средства и их эквиваленты, а также ее потребности в потреблении потоков денежных средств.

Таким образом, информация, содержащаяся в отчете о движении денежных средств, позволяет внешним пользователям:

- оценить изменения в чистых активах организации, в том числе ликвидности и платежеспособности;
- разрабатывать модели для оценки и сопоставления дисконтированной стоимости будущих денежных потоков;
- изучить связи между прибылью и чистым движением денежных средств, и влиянием изменения цен и т.п.

Отчет о движении денежных средств, составленный по требованиям МСФО 7, должен отражать денежные потоки с разделением на операционный, инвестиционный и финансовый. Операционная деятельность (operating activities) — это основной вид деятельности, формирующий выручку компании, а также прочая деятельность за исключением инвестиционной и финансовой. В отличие от международного стандарта, в российском стандарте основная деятельность названа текущей и дается четкое обоснование границ текущей деятельности.

Инвестиционная деятельность (investing activities) — приобретение и выбытие внеоборотных активов и прочих инвестиций, не включенных в категорию эквивалентов денежных средств. Финансовая деятельность (financing activities) — это деятельность, в результате которой изменяются величина и структура собственного капитала компании, ее кредитов и займов.

МСФО 7 определяет потоки денежных средств как приток и отток денежных средств и их эквивалентов. К эквивалентам относятся краткосрочные, высоколиквидные инвестиции, свободно обратимые в заранее известную сумму денежных средств, и подвергающиеся незначительному риску изменения стоимости.

Инвестиции могут квалифицироваться, в качестве эквивалентов денежных средств только когда они имеют короткий срок погашения — три месяца и меньше со дня приобретения. Инвестиции в акции других компании не относятся к денежным эквивалентам, за исключением тех случаев, когда они по своей сути идентичны денежным средствам. Например, привилегированные акции, приобретенные незадолго до установленной даты погашения.

К эквивалентам денежных средств может быть отнесен банковский овердрафт, как разновидность краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств со счета клиента сверх остатка на счете, в соответствии с условиями кредитного договора между банком и клиентом.

Движение средств между статьями, составляющими денежные средства и их эквиваленты, а также возникающие при поступлении наличных денег в кассу, полученных в банке с расчетного счета; перевод денежных средств на счет филиала; короткий депозит и т.п., не рассматриваются как денежные потоки, а являются результатом планирования денежных потоков и перераспределения излишних денежных средств в денежные эквиваленты.

Информация о входящем и исходящем сальдо по счетам денежных средств приводится для сверки. При правильном построении отчета о движении денежных средств должно соблюдаться следующее равенство:

$$\text{ОДС нач.} \pm \text{Изменение ДС} = \text{ОДС кон.},$$

где ОДС нач. и ОДС кон. — остатки денежных средств соответственно на начало и конец отчетного периода.

Таким образом, отчет лишь классифицирует операции, отражающие движение по счетам денежных средств, для того, чтобы представить их в наглядной форме.

Построение инвестиционного и финансового разделов отчета о движении денежных средств особой сложности не представляет. В этих разделах отражаются основные операции по счетам денежных средств, связанные соответственно с инвестиционной и финансовой деятельностью.

Информация о денежных потоках компании может быть представлена одним из двух методов: прямым (direct method) или косвенным (indirect method).

Прямой метод предполагает непосредственное раскрытие основных видов денежных поступлений и платежей, информация о которых может быть получена из учетных записей.

Косвенный метод основан на корректировке чистой прибыли или убытка на результаты операций неденежного характера. Чистый денежный поток от основной деятельности представляется в отчете как результат использования всех экономических ресурсов организации. Косвенный метод предусматривает отражение в отчете суммы чистой прибыли (убытка), которая затем последовательно корректируется до величины чистого изменения денежных средств с учетом изменений в запасах, в деби-

торской и кредиторской задолженности и исключением влияния неденежных операций и операций, связанных с инвестиционной и финансовой деятельностью. Таким образом, чистая прибыль корректируется на суммы, которые входят в расчет чистой прибыли, но не входят в расчет денежных средств [4, с. 30].

МСФО 7 поощряет применение прямого метода, так как он обеспечивает получение информации, необходимой для оценки будущих потоков денежных средств, которая отсутствует при использовании косвенного метода.

Для российской отчетности также характерно построение отчета о движении денежных средств прямым методом, который основан на непосредственных расчетах потоков денежных средств и денежных эквивалентов по данным счетов бухгалтерского учета.

Тем не менее, косвенный метод составления отчета имеет свои достоинства, так как обладает большими аналитическими возможностями и полезен как для внутреннего управления эффективностью деятельности организации, так и для внешних пользователей, которых интересует изменение оборотного капитала организации и различия между финансовым результатом и чистым денежным потоком.

По требованиям МСФО 7 при предоставлении отчета о движении денежных средств организация должна раскрывать сумму значительных остатков денежных средств и их эквивалентов, имеющихся у нее. Отчет должен сопровождаться комментариями руководства организации, так как дополнительная информация важна пользователям для понимания финансового положения и ликвидности организации.

Таким образом, основываясь на результатах прямого и косвенного метода, руководство организации может корректировать свою финансовую политику в отношениях с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию оптимальных объемов производственных запасов, созданию резервов, реинвестированию прибыли, ее распределению и потреблению с учетом имеющихся финансовых возможностей и уровня обеспеченности денежными ресурсами.

Правильное использование денежных средств и денежных эквивалентов на практике позволит более целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование денежных потоков организации в целях эффективного управления ими.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011. Приказ Минфина РФ от 2 февраля 2011 г. № 11н.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов. — М.: Вузовский учебник, 2011. — 587 с.
3. Натепрова Т.Я., Трубицына О.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: Дашков и К, 2011. — 368 с.
4. Трофимова Л.Б. Использование косвенного метода отчета о движении денежных средств при управлении денежными ресурсами компании // Международный бухгалтерский учет. — 2010. — № 11.

Оценка качества учетно-аналитической информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности

Поплаухина Татьяна Дмитриевна, кандидат экономических наук

Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)

Основной задачей бухгалтерского учета для любого хозяйствующего субъекта, работающего в условиях рыночных отношений, как в нашей стране, так и за рубежом, является обеспечение многочисленных пользователей специфической учетно-аналитической информацией, которая необходима при принятии управленческих решений, способных существенным образом влиять на финансовое положение данного хозяйствующего субъекта, материальное благосостояние его собственников (акционеров), руководителей (менеджеров), а также работников.

В связи с тем, что учетно-аналитическую информацию не всегда можно характеризовать как абсолютно точную, возникает проблема ее толкования и правильного использования. Поэтому разработан ряд качественных характеристик учетно-аналитической информации, которые являются критериями для ее оценки. При анализе качественных характеристик изучены и использованы трактовки зарубежных и российских ученых, таких как Х. ван Грюнинг, М. Коэн, Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, М. Мэтьюс, М. Перер, Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, О.В. Соловьева, Б.Т. Жарыгласова, В.В. Качалин, В.В. Ковалев, Л.И. Куликова, В.Ф. Палий, О.В. Рожнова, Т.В. Зырянова, С.И. Колесников.

Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. определяют качественные характеристики как «атрибуты учетной информации, которые имеют тенденцию повышать свою полезность» [3]. Х. ванн Грюнинг, М. Коэн считают, что «качественные характеристики — это те признаки, которые делают информацию, представленную в финансовой отчетности, полезной для пользователя» [1]. По мнению Т.В. Зыряновой, С.И. Колесникова «качественные характеристики бухгалтерского учета — это те критерии, с помощью которых унифицируется и облегчается процесс толкования и правильного использования финансовой и управленческой информации» [2].

Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, должна отвечать двум основным показателям полезности:

- 1) быть понятной (доступной) имеющимся и потенциальным кредиторам и инвесторам;
- 2) давать представление имеющимся и потенциальным кредиторам и инвесторам о суммах, времени и рисках, связанных с ожидаемыми доходами.

Первым атрибутом качества информации, представляемой в финансовой отчетности, является ее доступность для понимания пользователем, который имеет достаточные знания в сфере деловой и экономической деятельности, бухгалтерского учета и желание изучать информацию с должным старанием. Доступность — качество информации,

дающее возможность пользователям понять ее значение, что не означает, однако, исключения сложной финансовой информации из отчетности, если она необходима.

Понятность или «прозрачность» является основным качеством информации, так как предполагает ее безусловное понимание пользователями. Однако и пользователи должны иметь достаточный для понимания уровень знаний в области ведения бизнеса и бухгалтерского учета.

Требование понятности финансовой отчетности приобретает для российских предприятий все большее значение, в частности, в связи с отказом от жесткой государственной регламентации форм бухгалтерской отчетности. Российские предприятия в настоящее время приобретают все большую самостоятельность при определении формата представления бухгалтерской отчетности. В связи с этим, например, в отчетности возможно появление статей, которые могут быть непонятны пользователям финансовой отчетности. Кроме того, избыток информации, то есть излишняя ее детализация в бухгалтерской отчетности, может сделать ее малопонятной, затруднить процесс анализа основных идей и осложнить интерпретацию.

Чтобы бухгалтерская информация была полезной, она должна обладать двумя основными характеристиками: уместностью (значимостью) и достоверностью (надежностью). Информация может быть уместной, но настолько ненадежной по своему характеру или представлению, что ее признание может быть потенциально дезориентирующим.

Предлагаемая схема дает представление о критериях оценки качества учетно-аналитической информации (см. рис. 1). Иерархический порядок используется для демонстрации определенных связей между качественными характеристиками. Он показывает наиболее важную информацию с точки зрения ее полезности для принятия решений заинтересованными пользователями, имеющими необходимые знания.

Помимо основных требований к качеству бухгалтерской информации, выделяют принципы, которые касаются измерения и распознавания фактов хозяйственной деятельности, а также способов их раскрытия в отчетности. Выделяют следующие принципы-допущения относительно процесса подготовки информации: допущение имущественной обособленности хозяйствующего субъекта, допущение непрерывности деятельности, допущение последовательности применения учетной политики и допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности.

Информация, представленная в финансовой отчетности, должна быть доступной, т.е. понятной, тем, кто

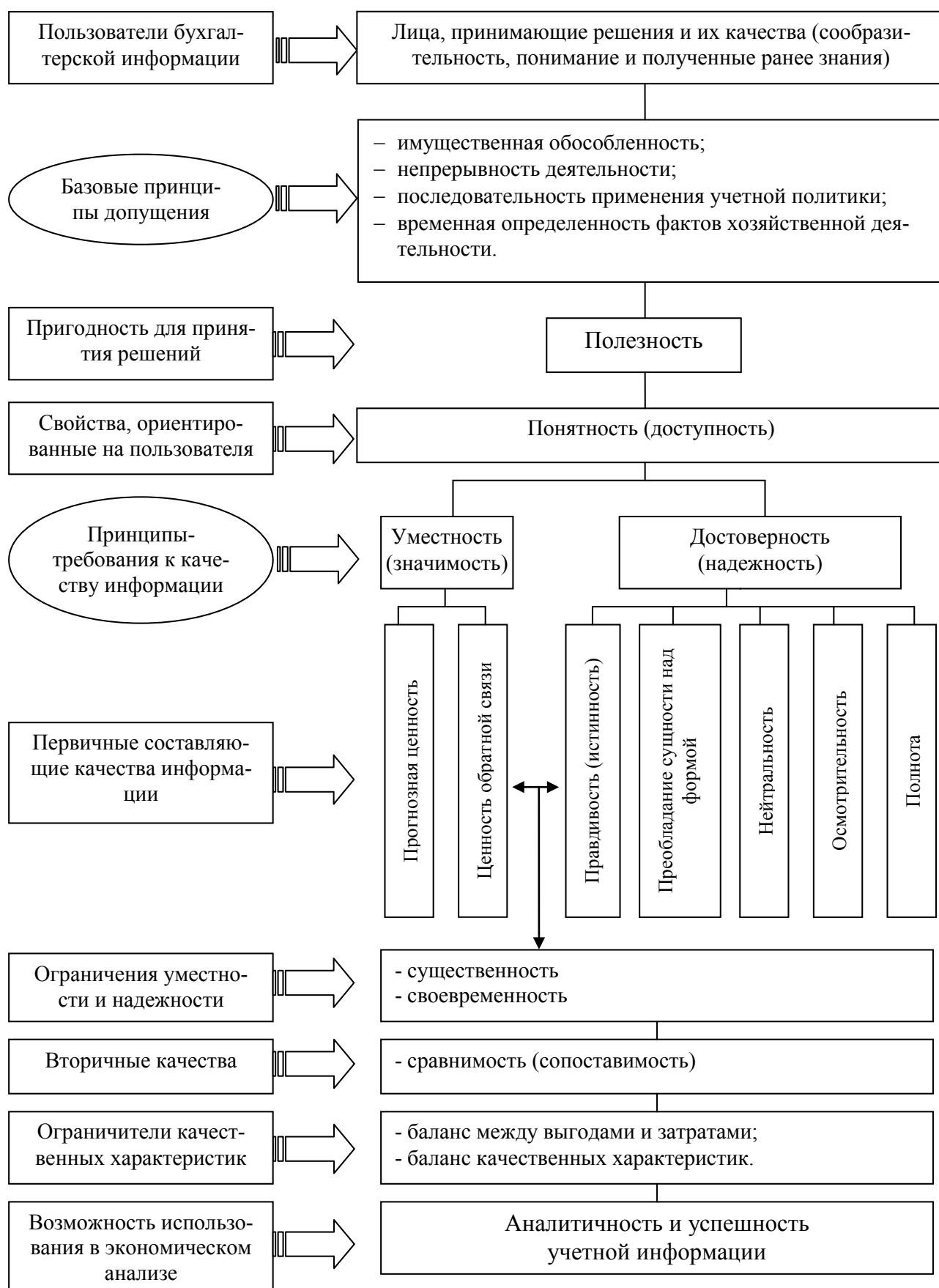


Рис. 1. Критерии оценки качества учетно-аналитической информации

разбирается в экономической и предпринимательской деятельности и желает достаточно внимательно изучить эту информацию. Наиболее существенными следует назвать уместность и надежность учетной информации. Если эти два качества отсутствуют, то информация не может быть полезной. Чтобы быть уместной, она должна иметь предсказуемость и обладать ценностью обратной связи. Чтобы быть надежной, информация должна обладать истинностью отображения, быть проверяемой и нейтральной, а также составленной в соответствии с принципами осматрительности и преобладания экономической сущности над юридической формой.

Все вышеописанные качества подчиняются требованию порога существенности. Существенность означает, повлияет ли допущенная степень опущения деталей или возможных погрешностей в учетной информации на суждения благоразумного пользователя, полагающегося на эту информацию. Сравнимость, включая последовательность, является вторым ограничением, взаимодействующим с уместностью и надежностью, и также вносит вклад в повышение общего уровня полезности учетно-аналитической информации.

На схеме показаны два ограничения: «баланс между выгодами и затратами» и «баланс между качественными характеристиками». Для того чтобы информация была полезной и стоила расходов на ее получение, выгоды, ею приносимые, должны перекрывать связанные с ней издержки. Иерархия качественных характеристик не означает их ранжирования. Если информация должна быть полезной, все эти характеристики должны присутствовать

хотя бы в минимальной степени. При определенных обстоятельствах в отдельные моменты возможен конфликт между качествами информации (в этом случае часто необходим или приемлем компромисс между ними).

Перечисленные признаки относятся к данным, представленным в финансовой отчетности, которая, прежде всего, ориентирована на внешних пользователей (инвесторов, кредиторов, общественность, государство и т.д.). Каждого пользователя учетно-аналитической информации интересует полезность информации с точки зрения возможности с наименьшими усилиями при ее помощи достигнуть определенных целей. Поэтому для пользователя учетно-аналитическая информация тем качественнее (т.е. тем полезнее), чем в большей степени она приближает решение задачи. В этом случае акцент должен быть сделан не только на полезности информации, но и на ее возможности использования в экономическом анализе для принятия успешных управленческих решений.

Таким образом, практическая ценность как учетно-аналитической информации реализуется через критерий полезности, пригодности информации для принятия эффективных решений на базе данных бухгалтерского учета. Бухгалтерская отчетность должна предполагать возможность проведения последующего анализа с минимальными затратами времени, что является признаком аналитичности, т.е. способности руководства компании не только обладать информацией о текущей ситуации, но и анализировать всевозможные причинно-следственные связи, делать выводы и принимать на их основе экономически обоснованные управленческие решения.

Литература:

1. Грюнинг Х. ван, Коэн М. Международные стандарты финансовой отчетности: Практическое руководство. На рус. и англ. яз. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во «Весь мир», 2004. — 336 с.
2. Зырянова, Т.В., Колесников, С.И. Качественные характеристики бухгалтерской (финансовой и управленческой) информации в бюджетных учреждениях / Т.В. Зырянова, С.И. Колесников // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2008. — № 11.
3. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 576 с.
4. Поплаухина, Т.Д. Актуальные проблемы повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности / Т.Д. Поплаухина // Актуальные проблемы современной экономики России: Международная научно-практическая конференция. 2 февраля 2007 г. Сборник материалов. Казань: Изд-во НПК «РОСТ», 2007. — с. 579–582.

Оценка основных средств при переходе на МСФО (на примере АКБ «Кайнар»)

Тапенбаева Акбота Нурдаулет кызы, магистрант

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Определение порядка учета основных средств для получения пользователями информации об инвестициях организации в основные средства излагается в Международном стандарте МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

Главными вопросами этого стандарта являются признание активов, определение их балансовой стоимости, амортизационных отчислений и убытков от обесценения, подлежащих признанию [1, с. 5].

Основным средством признается актив, когда существует большая доля вероятности получения будущих экономических выгод, связанных с этим активом, и фактические затраты на его приобретение могут быть достоверно оценены.

Фактические затраты на приобретение основного средства включают покупную стоимость, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, любые прямые затраты на приведение актива в рабочее состояние, торговые скидки вычитаются при определении покупной цены.

Административные и другие общие накладные расходы не являются элементами фактических затрат на приобретение основных средств.

Пример. Организация приобретает технологическое оборудования стоимостью 1725 тыс.тенге, в том числе налог на добавленную стоимость в сумме 210 тыс.тенге. Произведены расход по:

доставке оборудования на сумму 150 тыс.тенге (без НДС);

установке оборудования на сумму 300 тыс.тенге (без НДС).

общие административные расходы составили 75 тыс. тенге, связанные с приобретением основных средств.

первоначальная стоимость основных оборудования составит 1965 тыс.тенге ($1725 - 210 + 150 + 300$).

Первоначальная стоимость основных средств собственного изготовления или производства определяется по сумме произведенных затрат.

Основные средства может приобретаться в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив. Стоимость объекта основных средств определяется по справедливой стоимости поученного актива, скорректированной на сумму уплаченных или поученных денег или их эквивалентов.

Пример обмена активами. Организация обменивает 2 млн.тенге и экскаватор стоимостью 8 млн.тенге на здание, балансовая стоимость которого составляет 8 млн. тенге. Здание не может быть оценено по справедливой стоимости, в таком случае оно учитывается по стоимости в 10 млн. тенге.

	Дт	Кт
Основные средства (здание)	10 млн. тенге	
Денежные средства		2 млн. тенге
Основные средства (экскаватор)		8 млн. тенге

При обмене, поскольку процесс получения дохода не завершен, по такой операции прибыль и убыток не признается. Стоимость нового актива принимается равной балансовой стоимости переданного актива. Справедливая стоимость полученного актива может свидетельствовать об обесценении переданного актива. В таком случае производится частичное списание стоимости переданного актива, а новый актив отражается по уменьшенной

стоимости. Если другие виды активов, например деньги, включены в операцию обмена, это может указывать на то, что обмениваемые активы имеют разную стоимость.

Если основное средство обменивается на аналогичный актив и имеет одинаковую справедливую стоимость, то прибыль или убыток по такой сделке не признается. Новый актив принимается к учету по стоимости, равной балансовой стоимости переданного актива.

Пример. Организация обменивает производственное здание А балансовой стоимостью 13500 тыс.тенге на такое же здание Б, расположенные в одном районе. Площадь и техническое назначение зданий практически одинаковы. Стоимость зданий и эффективность их использования в производственной деятельности признаны равными, справедливая стоимость здания Б признана в сумме 13650 тыс.тенге.

Если справедливая стоимость полученного объекта меньше справедливой стоимости переданного объекта, уменьшается или списывается на убытки стоимость переданного объекта, полученный объект принимается к учету по справедливой стоимости переданного объекта. Например, производится обмен оборудования с оценкой по справедливой стоимости 1800 тыс.тенге на автомашину с оценкой справедливой стоимости 1500 тыс.тенге. Стоимость оборудования уменьшается на 300 тыс.тенге (списывается на убытки), а автомашина принимается к учету по первоначальной стоимости в сумме 1500 тыс.тенге.

Последующие затраты увеличивают балансовую стоимость в случае, когда существует большая доля вероятности получения будущих экономических выгод, превышающих первоначально рассчитанные нормативы. Все прочие последующие затраты признаются как расходы периода, в котором они были понесены. Примерами улучшений, способствующих увеличению будущих экономических выгод, являются модификация объекта, увеличивающая срок полезной службы, и повышение его мощности, усовершенствование деталей и узлов машин, улучшающее качество выпускаемой продукции, внедрение новых производственных процессов, обеспечивающих значительное сокращение ранее рассчитанных производственных затрат.

Пример. Первоначальная стоимость самосвала-15300 тыс. тенге, срок полезной службы-10лет. Через 4 года произведены затраты:

— установлен новый двигатель стоимостью 1800 тыс. тенге;

— произведена замена крыла автомашины — 45 тыс. тенге.

В результате замены двигателя срок полезной службы самосвала увеличился на 2 года. Затраты в сумме 1800 тыс.тенге увеличат первоначальную стоимость самосвала. Сумма затрат 45 тыс.тенге признаются текущими расходами.

Организация не признает в балансовой стоимости объекта основных средств затраты на повседневное обслуживание объекта. Такие затраты признаются в прибыли и

убытке по мере расходования. Затраты на повседневное обслуживание объекта в основном состоят из расходов на заработную плату рабочим и расходные материалы, которые могут включать в себя на комплектующие запчасти.

Элементы некоторых основных средств требует регулярной замены их частей. Организация признает в балансовой стоимости объекта затрат на частичную замену в момент понесения затрат.

Условием продолжения эксплуатации объекта основных средств может быть регулярное проведение крупных технических проверок на наличие неисправностей вне зависимости от того, производится ли при этом замена частей. После каждой такой проверки затраты на нее признаются в балансовой стоимости объекта основных средств. Любая оставшаяся в балансовой стоимости затрат на предыдущую проверку подлежит списанию (затраты на физическую замену частей не списываются).

В качестве учетной политики организация обязана выбрать либо модель учета по первоначальной стоимости, либо модель переоценки и обязана применять выбранную учетную политику ко всему классу основных средств.

Модель учета по первоначальной стоимости состоит в том, что после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по его первоначальной стоимости за вычетом накоплений амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Пример. Стоимость оборудования составляет 3450

тыс.тенге (без НДС). Затраты на транспортировку составили 300 тыс.тенге, на установку — 450 тыс. тенге, на запуск-45 тыс.тенге (без НДС). Оборудование введено в эксплуатацию, через некоторое время потребовалась консультация по настройке оборудования. Стоимость консультации составила 150 тыс.тенге (без НДС). Исходя из приведенных данных, первоначальная стоимость оборудования составляет:

стоимость оборудования — 3450 тыс.тенге;
расходы на доставку (транспортировку)-300 тыс.тенге;
затраты на установку — 450 тыс.тенге;
затраты на запуск оборудования — 45 тыс.тенге;
первоначальная стоимость оборудования — 4245 тыс.тенге.

Расходы, произведенные за консультацию по настройке оборудования, в первоначальную стоимость не включается, так как они имеют отношения к приобретению и доведению актива до рабочего состояния. Кроме того, указанные затраты являются операционными расходами.

Модель переоценки состоит в том, что объект основных средств, справедливая стоимость которых поддается достоверной оценке, подлежит учету по переоцененной величине, равной его справедливой стоимости на дату переоценки, за вычетом накопленной амортизации и любых накопленных убытков от обесценения. Переоценки должны проводиться с достаточной регулярностью во избежание отличия балансовой стоимости от справедливой стоимости на отчетную дату.

Пример. Организация имеет основные средства, по которым имеется следующая информация:

Основные средства	Балансовая стоимость	В том числе дооценка	Чистая цена продажи	Ценность использования
Производственный цех 1	39000		42000	30000
Производственный цех 2	24000		12000	15000
Производственный цех 3	72000	9000	60000	57000
Административное здание	51000	13500	57000	-

Необходимо определить по каждому объекту основных средств:

- размер возмещаемой стоимости;
- убыток от обесценения;
- признание убытков от обесценения.

Возмещаемая стоимость производственного цеха 1 составляет 42000 тыс.тенге, что больше его балансовой стоимости. Убыток от обесценения не признается.

Возмещаемая стоимость производственного цеха 2 составляет 15000 тыс.тенге. Убыток от обесценения признается в отчете о прибылях и убытках в размере 6000 тыс.тенге.

Возмещаемая стоимость производственного цеха 3 составляет 60000 тыс.тенге. Убыток от обесценения признается в сумме 12000 тыс.тенге. В связи с тем, что цех 3 дооценивался, убыток от обесценения в сумме 9000 тыс.тенге относится в уменьшение капитала. Убыток от обесценения в сумме 3000 тыс.тенге признается расходами периода.

По административному зданию приток денежных средств не определим. Соответственно ценность использования также не определяется. Убыток от обесценения не признается, так как балансовая стоимость меньше чистой цены продажи

Справедливая стоимость земельных участков и зданий определяется на основе рыночных индикаторов путем оценки, осуществляемой обычно профессиональными оценщиками [2, с. 194].

Пример. Организация приобретает земельный участок со зданием. Стоимость приобретения в сумме 120 млн.тенге распределяется между землей (100 млн.тенге) и зданием (20 млн.тенге). Организация амортизирует здание в течение 20 лет, по 1 млн.тенге каждый год. Земля не амортизируется.

После переоценки, проведенной через 4 года после приобретения, стоимость земли равно 140 млн.тенге. Здание продолжает амортизироваться исходя из ее доли в общей стоимости, установленной при приобретении, не-

зависимо на созданный резерв переоценки по земле.

	Дт	Кт
Основные средства (земля)	100	
Основные средства (здание)	20	
Денежные средства		120
Расходы на амортизацию	1	
Амортизация		1

Справедливая стоимость машин и оборудования обычно представлена их рыночной стоимостью, определяемой путем оценки.

Если балансовая стоимость актива увеличивается в результате переоценки, увеличение отражается непосредственно в капитале. Если балансовая стоимость уменьшается в результате переоценки, это уменьшение признается расходом, но суммы уменьшения вычитаются из соответствующей статьи «прирост переоценки». Положительный результат переоценки списывается на счет нераспределенной прибыли в момент реализации актива. Списание суммы положительного результата переоценки на счет нераспределенной прибыли не отражается в отчете о прибылях и убытках.

Литература:

1. Методические рекомендации по применению Международных стандартов бухгалтерского учета, Астана, Министерство финансов, 2006
2. Э.О. Нурсеитов, Д.Э. Нурсеитов МСФО: теория и практика. — Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2007.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли

Емельяненко Инна Сергеевна, преподаватель

Филиал Донского государственного технического университета (г. Волгодонск Ростовской обл.)

В условиях рынка нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности.

Проблема конкурентоспособности актуальна, так как носит универсальный и всемирный характер. Ныне она затрагивает практически все страны мира, всех товаропроизводителей. В условиях нарастающего воздействия на национальные экономики научно-технической революции, интеграционных процессов, распространения конкуренции на новые области общественно полезной деятельности и приобретения ею все более острого характера, конкурентоспособность стала всемирным явлением [3, с. 15].

Конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов.

Высокая конкурентоспособность торгового предприятия обуславливается удовлетворенностью и готовностью потребителей повторно приобрести продукцию этой фирмы, отсутствием претензий к предприятию со стороны общества, акционеров, партнеров, престижностью работы на данном предприятии.

Конкурентоспособность розничного торгового предприятия, будучи многогранным понятием, не только включает качественные и ценовые параметры товаров, но зависит от уровня менеджмента, сложившейся системы управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной составляющими его деятельности. Кроме того, на конкурентоспособность оказывает влияние конъюнктура, складывающаяся на том или ином рынке, степень конкуренции, испытываемая предприятием со стороны других участников рынка, техническая оснащенность, степень внедрения инноваций, мотивация и квалификация персонала, финансовая устойчивость.

При прочих равных условиях важнейшую роль приобретает маркетинговая составляющая конкурентоспособности предприятия. Маркетинг ориентирован на выявление наиболее значимых потребностей клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, оценку пер-

спективности сегментов рынка, разработку и претворение действенных стратегий по повышению конкурентоспособности.

У разных авторов в определениях конкурентоспособности по значимости лидируют качество, полезность, соотношение «цена — качество», привлекательность, способность к реализации, умение выдерживать конкуренцию и т.д. Нам представляется, что конкурентоспособность — комплексный показатель товара, результат работы всех элементов маркетинга, обеспечивающий конкурентное преимущество на рынке.

Определение конкурентоспособности предприятия — более сложный процесс, который подразумевает способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания качества товаров на высоком уровне.

В основе формирования конкурентоспособности торгового предприятия лежит система его конкурентных преимуществ. Специалисты в области менеджмента и маркетинга по-разному трактуют понятие «конкурентные преимущества». В нашем понимании это отличительные качества субъекта или их сочетание, позволяющие одерживать победу над другими субъектами определенной системы в условиях взаимодействия во времени. Ж.-Ж. Ламбен подразделяет конкурентные преимущества на внутренние и внешние. Внешнее конкурентное преимущество в малой степени зависит от предприятия, а внутреннее почти целиком определяется руководством предприятия. Условия внутренней среды предприятия торговли регулируются через систему управления предприятием и включает в себя следующие ключевые факторы успеха:

- местоположение, логистика и технологии;
- ассортимент и товарная политика;
- использование форм реализации товаров на рынке;
- ценовая политика;
- мерчандайзинг;
- организация до- и послепродажного обслуживания;
- организация продвижения товаров на рынке;
- управление персоналом;
- управление финансовыми потоками;

— инвестирование в масштаб деятельности (торговая площадь, количество торговых точек и достигнутый товарооборот);

— управление информационными потоками.

Перечисленные факторы являются основанием выбора стратегии позиционирования предприятия на выбранных целевых сегментах, а основой эффективного использования названных факторов является общая организационная структура управления торговым предприятием и, в частности, роль службы маркетинга во внутриорганизационном взаимодействии [1, с. 49].

При всем многообразии трактовок конкурентоспособности предприятия можно выделить следующие характерные признаки:

— Большинство авторов не всегда рассматривают понятие «конкурентоспособность предприятия» с точки зрения занимаемой им доли рынка и конкурентоспособности продукции.

— Конкурентоспособность предприятия характеризует величину и эффективность использования всех его ресурсов.

— Конкурентоспособность предприятия развивается во времени, изменения зависят как от внешних, так и от внутренних факторов.

— Конкурентоспособность — относительный показатель. Базой для сравнения выступают аналогичные показатели конкурентоспособности предприятий-конкурентов либо идеальных эталонных предприятий.

— Конкурентоспособность товара и предприятия — взаимосвязанные понятия.

— Конкурентоспособность — это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

— Конкурентоспособность предприятия — это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

— Конкурентоспособность предприятия показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности клиентов и по эффективности производственной деятельности.

— Конкурентоспособность предприятия характеризует для инвестора его привлекательность.

— На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние экологическая и социальная среда.

Конкурентоспособностью товаров можно и нужно управлять, поскольку они играют большую роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Моделирование показателей конкурентоспособности проводится на стадии проектирования товара. Задача специалистов по маркетингу в этой части работы заключается в нахождении параметров качества, послепродажного обслуживания, сервиса, цены, которые обуславливают конкурентоспособность товара, программируя его успех на рынке.

В основе обеспечения конкурентоспособности товара

на рынке лежит соотношение качества, сервиса и цены. Конечно, причиной удачи или неудачи может быть влияние других факторов (рекламы, престижа марки и др.). Но конкурентоспособность закладывается на этапе проектирования и производства, поэтому ограниченно поддается влиянию маркетинга в ходе сбытовой деятельности.

Обеспечение конкурентоспособности — это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием продажи и сервисного обслуживания товаров, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла товара.

Как правило, усилия направляются на достижение следующих целей:

- повышение качества;
- снижение издержек обращения;
- стимулирование маркетинговых усилий.

Составляющие элементы конкурентоспособности являются многофакторными характеристиками, которые рассматриваются как самостоятельные объекты управления.

Особую роль в повышении конкурентоспособности играет стратегический подход в управлении конкурентоспособностью предприятия. Выделяют следующие основные стратегии [3, с. 256]:

- виолентная (силовая);
- пациентная (нишевая);
- коммутантная (соединяющая);
- эксплерентная (пионерская).

Виолентная (силовая) стратегия характерна для предприятий, действующих в сфере крупного, стандартного производства. Фундаментальный источник сил — массовое производство продукции хорошего (среднего) качества по низким ценам. За счет этого фирма обеспечивает большой запас конкурентоспособности.

Девиз фирм: «Дешево, но прилично» (но не «Дорого и плохо»).

Пациентная (нишевая) стратегия типична для фирм, вставших на путь узкой специализации для ограниченного круга потребителей. Свои дорогие и высококачественные товары они адресуют тем, кого не устраивает обычная продукция.

Их девиз: «Дорого, зато хорошо».

Они стремятся уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями. Эти фирмы называют «хитрыми лисами» экономики.

Для отечественных фирм эта стратегия может быть принята в качестве предпринимательской философии. Она призывает не бороться напрямую с ведущими корпорациями, а выискивать недоступные для них сферы деятельности. Такой подход серьезно повышает шансы слабого в соперничестве с сильными.

Коммутантная (соединяющая) стратегия преобладает при обычном бизнесе в местных (локальных) масштабах. Сила местного неспециализированного предприятия в его

лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему (а нередко и кратковременных) нужд конкретного клиента. Это путь повышения потребительской ценности не за счет сверхвысокого качества (как у пациента), а за счет индивидуализации услуги. «Вы доплачиваете за то, что я решаю именно Ваши проблемы» — лозунг коммутантов.

Виоленты и пациенты не всегда могут удовлетворить индивидуальные потребности, тогда на сцену выступают коммутанты, готовые использовать любую возможность для бизнеса. Они получили название «серые мыши». Повышенная гибкость коммутантов позволит им удерживать свои позиции в конкурентной борьбе.

Коммутантная стратегия характерна для многих частных российских фирм.

Эксплерентная (пионерская) стратегия связана с созданием новых или с радикальным преобразованием старых сегментов рынка, это первопроходцы в поиске и реализации революционных решений преимущественно 1-го хода.

Сила эксплерентов обусловлена внедрением принципиальных нововведений, они извлекают выгоду из первоначального присутствия на рынке. Они в 85 случаях из 100 терпят крах, но за счет 15 случаев получают огромный технический, финансовый и моральный успех. Они являются двигателями научно-технического прогресса.

Девиз эксплерентов: «Лучше и дешевле, если получится».

Выбирая масштаб конкуренции и оптимальное сочетание видов деятельности, предприятие торговли, по М. Портеру, основывается на одной из трех базовых стратегий завоевания конкурентных преимуществ:

- абсолютное лидерство в издержках;
- дифференциация товаров;
- фокусирование.

Первый вариант стратегии означает работу над повышением производительности торгового предприятия. Оно должно регулировать средний уровень цен путем достижения так называемого паритета в области качества. Имеется в виду, что качество товаров и услуг торгового предприятия должно обладать минимальным уровнем или сочетанием выгод, равно желаемых всеми покупателями на розничном рынке [2, 75].

Снижение издержек достигается за счет:

- повышения масштаба деятельности (как внешнего, так и внутреннего — увеличение торговых площадей, ассортимента (гипермаркет));
- экономии за счет опыта;
- оптимальной организации ассортимента, логистики и т.д. [1, с. 52].

Позиция низкого уровня издержек защищает торговое предприятие от конкурентов, поскольку этот уровень означает, что она способна зарабатывать прибыль в условиях, когда ее соперники уже утратили такую способность, а также от мощных покупателей, поскольку последние могут употребить свою власть только для того, чтобы сни-

зить цены до уровня менее эффективных конкурентов. Низкие издержки защищают от мощных поставщиков, обеспечивая торговому предприятию большую степень гибкости при повышении стоимости вводимых товаров. Факторы, обеспечивающие позицию низкого уровня издержек, как правило, возводят также высокие барьеры для вхождения, связанные с экономией на масштабе или преимуществами в издержках. Наконец, позиция низкого уровня издержек, создает для предприятия более благоприятные по сравнению с конкурентами условия по отношению к субститутам. Таким образом, позиция низкого уровня издержек защищает компанию от всех пяти конкурентных сил, поскольку рыночные факторы продолжают действовать в направлении снижения прибылей лишь до тех пор, пока не сведут к нулю прибыль конкурентов, следующих за лидером по эффективности, и поскольку менее эффективные конкуренты первыми страдают от конкурентного давления [2, с. 76].

Вторая базовая стратегия — это стратегия дифференциации товара. Она защищает от конкурентного соперничества, поскольку создает лояльность потребителей к бренду и снижает чувствительность к цене товара. Дифференциация ведет к росту чистой прибыли, что снижает остроту проблемы издержек. Стратегия дифференциации способствует созданию эксклюзивного имиджа, который позволяет повышать конкурентоспособность за счет создания входных барьеров в виде:

- приверженности покупателей;
- возможности позиционирования как лидера и первопроходца в определенной сфере;
- отстройки от опасных конкурентов, которым для копирования требуется провести большие возможности, чтобы стать только номером два;
- накопленного опыта, который конкурентам трудно воспроизвести [1, с. 53].

В розничной торговле основой дифференциации являются как товары, так и услуги. Конкурентное преимущество, основанное на дифференциации услуг, скопировать гораздо труднее, а нематериальность услуги создает и сложности, и большие возможности для дифференциации.

Третья базовая стратегия — фокусирование на определенной группе покупателей, виде товаров или географическом сегменте рынка. В основе данной стратегии лежит предположение, что торговое предприятие с ее помощью способна преследовать узкую стратегическую цель с большей эффективностью или продуктивностью, чем конкуренты, действующие на более широком пространстве. В результате ее реализации предприятие достигает либо дифференциации за счет лучшего удовлетворения потребностей целевого рынка, либо снижения затрат при обслуживании этого рынка, либо того и другого [2, с. 79].

Три базовых варианта стратегии различаются не только функциональными характеристиками, но и другими параметрами. Чтобы успешно их осуществлять, требуются различные ресурсы и квалификация. Кроме того, для базовых вариантов стратегий необходимы различные ор-

ганизационные условия, процедуры контроля и системы стимулов. Поэтому для достижения успеха, как правило, требуется долгосрочная приверженность определенной стратегии как задаче первостепенной важности.

Литература:

1. Парамонова Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: учебное пособие / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк. — М.: КНОРУС, 2013. — 120 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 453 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2012. — 882 с.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Эволюция теоретических взглядов о понятии трудовой мотивации

Киченко Вадим Алексеевич, ассистент

Оренбургский государственный институт менеджмента

Статья посвящена исследованию проблеме современного менеджмента — трудовой мотивации на предприятии. В данной статье сделана попытка объединения и анализа основных теорий о понятии мотивация, проведен анализ отечественных и зарубежных авторов, решавших проблему представленной тематики.

Ключевые слова: мотивация, потребности, мотивы, управление трудом.

Исследование проблем понятия мотивации возникли очень давно. Предпосылки к исследованию управления трудом можно косвенно рассмотреть около 4000 лет до н.э., возможно первыми управленцами столкнувшимися с понятием мотивации стали египтяне. Далее проблему управления трудом можно увидеть в истории Китая около 1100 лет до н.э. Научному же изучению причин активности человека положили великие мысли-

тели древности, такие как Гераклит, Сократ, Аристотель и другие философы. За весь период исследования данной проблемы процесс трансформации понятия «мотивация» прошел большие изменения. Наглядно это можно посмотреть в приведенной ниже таблице, которая описывает временные рамки, авторов, основные мысли и труды, связанные с понятием мотивация.

Таблица 1

Динамика изменения подходов к мотивации

Время	Автор	Основные отличия
С 535 г. до н.э.	Гераклит Эфесский	— анализировал побудительные силы, потребности и влечения человека. — основополагающим стало, что потребности определяются условиями жизни человека.
470—399 гг. до н.э.	Сократ	— утверждал, что человек должен поступать таким образом, чтобы в результате его действий получаемое удовольствие превышало страдания.
384—322 гг. до н.э.	Аристотель Стагирский	— полагал, что стремления человека к чему либо, тесно взаимосвязаны с поставленной целью. — стремления человека зависят потребностей и чувств удовлетворения и неудовлетворения. — описывает четыре различные вида причин, побуждающих к действию: движущая, целевая, формальная и материальная.
1401—1464	Николай Кузанский	— идея перехода от религиозных основ мотивации, к мотивации, основывающейся на рациональных целях человека. — описывает идеал свободного и благородного человека, воплощающего в себе сущность мировой природной гармонии.
1596—1650	Рене Декарт	— говорил о спонтанности волевого импульса и выдвигал в качестве важнейшего побуждения влечение, которое при осознанности его становится желанием, а так же рассматривал его как относящееся и к телу, и к душе.
1583—1645	Гуго Гроций	— детально обосновал необходимость наказаний. По его мнению, без наказаний «несправедливости будет становиться все больше»: «Необходимо как можно скорее отнять привлекательность у порока, чего нельзя достигнуть иначе, как отняв у сладости приятность каким-нибудь последующим страданием».

1588–1679	Томас Гоббс	— считал стремления к самосохранению и собственной выгоде основными нравственными побуждениями и рассматривал «благо» предметом влечений и желаний.
1632–1677	Бенедикт Спиноза	— считал, что аффективность, страстность, мотивационная направленность и напряженность должны рассматриваться с объективной точки зрения.
1723–1789	Поль Анри Гольбах	— потребности являются движущим фактором человеческой воли и умственной активности.
1723–1790	Адам Смит	— говорил о применении принципа специализации к промышленным работам. — разработал концепцию контроля. — немаловажным считал расчет оплаты труда.
1773–1836	Джеймс Милл	— анализ и общение человеческой мотивации.
1809–1882	Чарльз Дарвин	— первый шаг в поведенческом и мотивационном сближении живых существ, показал, что у человека и животных имеется множество общих форм поведения, в особенности эмоционально-экспрессивных выражений, потребностей и инстинктов.
1841–1925	Генри Файоль	— разработал систему вознаграждения персонала. «Оплата труда должна быть справедливой и приносить удовлетворение и работнику и работодателю». — «Порядок» — обеспечивает соответствие работника своему месту. Кроме хорошего подбора персонала, он предполагает еще и точное количественное равновесие управляющих и управляемых. Когда человек видит на своем заводе большое количество людей в администрации и ощущает свое полное бессилие повлиять на сокращение, мотивация снижается.
1856–1939	Зигмунд Фрейд	— придавал основную роль в организации поведения бессознательному ядру психической жизни, образуемому мощными влечениями.
1817–1904	Дж. Уотсон	— мотивы поведения понимаются как причина телесных реакций организма в ответ на внешние воздействия. Это выражено в известной формуле «стимул — реакция».
1900–1910	Артур Шопенгауэр	— «Четыре принципа достаточной причины» — доказывает иллюзорность свободы воли. Интеллект позволяет человеку подняться на высшую ступень причинности — мотивацию, обуславливающую его действия не механическим толчком, органической раздражимостью или наглядными представлениями, а понятиями, способными сохранять прошлое и предвосхищать будущее. Развитие интеллекта расширяет круг понятий и, следовательно, мотивов, но не влияет на их выбор. Поведение предопределено «эмпирическим характером» человека.
1871–1938 1842–1910	Уильям Мак-Дугалл Уильям Джеймс	— полагали, что поведение мотивируют инстинктивные желания. В труде «Основы психологии» Джеймс представляет перечень основных двенадцати инстинктивных желаний человека. Мак-Дугалл в свою очередь расширил и усовершенствовал этот перечень. — доказали, что человеческие желания многогранны. — были первыми влиятельными психологами, которые разработали всеохватывающую теорию основных человеческих желаний.
1856–1915	Фредерик Тейлор	— максимизация прибыли работодателя в сочетании с повышением благосостояния его работников. Необходимость в создании условий труда, при которых работник был бы заинтересован работать быстрее и качественнее. — ввел понятие «урок» как форму оплаты труда. «Урок» представляет собой строго определенное ежедневное задание, норму выработки (по аналогии со школьными уроками).

1861–1919	Генри Гант	<p>— занимался разработками в области методики премиальной оплаты, составившего карты-схемы для производственного планирования (получившие, его имя — так называемые гантт-схемы), а также внесшего вклад в разработку теории лидерства.</p> <p>— делал акцент на социальной ответственности бизнеса и менеджмента, имеющих широкие обязательства перед обществом.</p>
1868–1924 1878–1972	Френк и Лилиан Гилберет	<p>— разработали элементы научной организации труда на уровне отдельных движений и операций.</p> <p>— предложили тщательно разработанные модели прогрессивной заработной платы для мотивации работников.</p>
1868–1933	Мэри П.Фоллет	— построенная философия менеджмента, основывалась на индивидуальной мотивации.
1880–1949	Элтон Мэйо	— основной труд «теория человеческих отношений» из которой можно выделить три главных вывода: у людей присутствует потребность принадлежать своей рабочей группе, на производстве существуют различные формальные и неформальные группы (которые основываются на дружеских взаимоотношениях и общих интересах) и любую неформальную группу можно использовать в интересах предприятия, воздействуя на всю группу через одного работника тем самым увеличивая производительность труда.
1890–1947	Курт Левин.	— теория получившая название «динамической теории личности». По мнению автора, основанием человеческой активности в любых ее формах являются потребности. Причем понимание потребностей является более широким по сравнению с более ранними представлениями в психологии, связанными главным образом с биологическими, врожденными потребностями.
1897–1967	Гордон Олпорт	<p>— развил общую концепцию личности, противостоящую психоанализу, бихевиоризму, «гормической» психологии По мнению автора личность — это динамическая организация внутри индивида особых мотивационных систем, привычек, установок и личностных черт, которые определяют уникальность его взаимодействия со средой, прежде всего социальной.</p> <p>— мотивация человека к развитию себя через достижение важных перспективных целей. Такая мотивация подразумевает рост, а не снижение уровня напряжения.</p>
1904–1990	Беррес Фредерик Скиннер	<p>— рассматривал мотивацию как циклический процесс научения, в котором последствия поведения в прошлом влияют на последующие действия человека.</p> <p>— поведение может быть управляемо, уточнено и изменено благодаря определенным изменениям в системе поощрений и наказаний.</p>
1906–1964	Дуглас МакГрегор	— Выделил одиннадцать факторов полностью зависящих от руководителя. На основе данных факторов сформировал два различных подхода к управлению «теория X» и «теория Y» Авторитарный стиль управления для работников, основополагающий на постоянном контроле, и только под принуждением «Теория X». Тип работников, которые сами мотивируют себя в потребности трудиться и находить внутреннее удовлетворение в труде, правда, если для этого созданы необходимые условия относилось к «Теория Y».
1908–1970	Абрахам Маслоу	— Сформировал иерархию потребностей в которой выделил пять уровней: 1) физиологические потребности; 2) потребность в безопасности (как физической, так и экономической); 3) потребность в любви, принадлежности (социальные потребности); 4) потребность в уважении, признании; 5) потребность в самовыражении. Если удовлетворены потребности низших уровней, то для мотивации сотрудника к труду надо активизировать следующий, более высокий уровень потребностей.

1923–2000	Фредерик Герцберг	— основной труд «Психологическая теория мотивации». Основывается на том, что на рабочем месте, наряду с определёнными факторами, которые вызывают удовлетворение от работы, в то же время, существуют отдельные наборы факторов, которые вызывают неудовлетворённость от работы.
1932 — н.в.	Виктор Врум	— разработал теорию ожиданий рассматривает человека как рациональное существо, которое стремится к получению максимальной выгоды путем ограниченных затрат своей энергии. Основные положения теории ожидания сводятся к следующему: мотивированность человека к затрате определенных усилий на выполнение заданий зависит от ожидания, т.е. от вероятности того, что существует взаимосвязь результатов труда и его оплаты, а также от валентности, т.е. ценности ожидаемого вознаграждения. — мотивация поведения сотрудника определяется тремя факторами 1) силой уверенности в том, что конкретные действия приведут к конкретному результату; 2) силой уверенности в том, что конкретный результат приведет к конкретному вознаграждению; 3) привлекательностью или приемлемостью вознаграждения.
1943 — н.в.	Уильям Оучи	— заключается в отождествлении работником себя с нанявшей его фирмой. В Японии этому способствует система пожизненного найма, дух коллективизма и доверия между служащими и с руководством, (это происходит через такие формы общения как утренние митинги, цеховые собрания, собрания малых групп, собрания кружков качества, коллективные туристские поездки, спортивные соревнования и др.). В результате у японского служащего формируется убеждение, что от него лично, от его работы зависит судьба фирмы или компании. — забота о каждом сотруднике организации, качестве трудовой жизни, привлечение сотрудников к групповому принятию решений.

Представленный анализ теорий показывает, что процесс трансформации понятия мотивация проходит большие изменения. Например, в девятнадцатом веке мотивацию рассматривали, как психологический индивидуальный процесс. Начиная с двадцатого века понятие «мотивация» стало тесно связываться с понятием «потребности», так же с двадцатого века мотивация начинает применяться конкретно на предприятии. В наше время существует множество современных теорий мотивации, решающие самые различные проблемы на предприятиях, теории становятся узконаправленными, индивидуальными.

Несмотря на представленное многообразие теорий и концепций мотивации, можно сказать, что мотивация персонала не стоит на месте, она продолжает развиваться и совершенствоваться. Так как, прежде всего, изменяется внешняя среда, изменяются экономические отношения и отношения людей к труду. Зная то, что движет человеком к выполнению какой-либо деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему методов управления персоналом, актуальную в современное время.

Литература:

1. Н.В. Кузнецова, История менеджмента: Издательство дальневосточного университета Владивосток — 2001 г. с. 15
2. Дэкерс Л. Мотивация: теория и практика: расшир. курс. — М.: ГроссМедиа, 2007.
3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 702 с.

Рейтинговая оценка деятельности студента

Патутина Елена Сергеевна, аспирант

Самарский государственный университет путей сообщения

В статье рассматривается применимость интегральной рейтинговой оценки деятельности обучающихся студентов в СамГУПС, для ее оптимизации. Рассмотрена схема, по которой происходит подготовка выпускника при помощи действующей системы менеджмента качества.

Ключевые слова: интегральная рейтинговая оценка, студенты, эксперты, система менеджмента качества.

Rating Estimation of the Activities of the Student

The article considers the applicability of the integral rating estimation of students in Samgups, for its optimization. Considered the scheme according to which the training of the graduates of using the existing quality management system.

Keywords: integral rating assessment, students, experts, the quality management system.

Всегда стоит задача: как определять лучших из выбранной совокупности участников (институтов, подразделений, кафедр, сотрудников и даже студентов). Очевидно, что постулатом должен служить показатель качества достижений, которое можно достигнуть по-разному: — «по-американски», то есть по соответствию необходимым требованиям и ожиданиям; — «по-японски», то есть с установкой на превосходство установленных нормативов (хотя нормативы могут быть завышены или занижены, но в любом случае они стимулируют развитие). Основной опорой рейтинга должна являться не система количественных показателей участников (например, средний балл студента или его научная работа, участие в конференциях различного уровня), а система, зарекомендовавшая в мировой практике экспертных оценок, общественно-профессиональных участников-аудиторов, имеющих непосредственное отношение к деятельности участников рейтинга, как со стороны самих участников («производителей»), так и со стороны руководства («потребителей»).

Следовательно, прилагается в качестве концепции рейтинга выбрать бенчмаркетинг, то есть поиск и выявление лучшего опыта. В основе лежит экспертное мнение, причем без заранее установленных жестких критериев и показателей отбора. Следует отметить, что в европейской практике оценка, например, качества образования не существует жесткого критериального каркаса, так как оценивание, как правило, строится на экспертном мнении. Тот рейтинг, который существует сегодня, строится в основном, на статистических данных по субъективно выбранным показателям и индикаторам, что приводит довольно часто к необъективной оценке деятельности. Например, можно знать про вино — все что угодно, вплоть до того, где выращен виноград, в какое время собран и так далее. Но только на вкус, цвет и запах оно может быть определено экспертом — действительно ли вино качественное.

То же самое, и в университете: можно знать процент «красных дипломов», количество опубликованных статей, трудоустроенных специалистов, но это ничего не скажет о качестве образования. Можно подготовить массу УМК, рабочих программ, прописать внутри университетских положений и документов, но это тоже ничего не скажет о качестве подготовки студентов. Ведь преподаватели и сотрудники существуют для студентов, а не наоборот!

Сегодня, одной из основных задач ВУЗа является подготовка широкопрофильного специалиста такого уровня, чтобы попадая в проблемную ситуацию, он мог найти несколько способов ее решения. Быть творческим, «гибким», мобильным специалистом, обладающим не только знаниями, умениями и навыками, а именно компетенциями. Как отмечал С.П. Королев, «научитесь думать как Пигмалион: Люди добиваются успеха, когда кто-то, кого они уважают, считает, что они «могут». Ждите от людей надежности и компетентности, и они их проявят» [1].

Только эксперт может определить каково качество компетенций студентов, каковы отношения между преподавателями и студентами, насколько в университете проводятся серьезные научные исследования, насколько они востребованы. В качестве экспертов могут выступать: члены ректората, члены ученых советов, члены профкома, представители студенческих советов и так далее. Правда встает вопрос: как, не имея критериальных показателей и пороговых значений избежать возможности завышенных или заниженных оценок или продвижения, в которых эксперт может быть заинтересован? Очевидно, что только массовым «объемом» экспертов, когда дисперсия средней оценки обратно пропорциональна числу экспертов. Поэтому рейтинговая оценка деятельности должна удовлетворять следующим требованиям: пользоваться доверием преподавателей, обозначать про-

блемные области («узкие места» в деятельности) с точки зрения — оценки качества подготовки молодых специалистов.

Для чего нужен рейтинг? Очевидно, в первую очередь, для поиска ВУЗом адекватных стратегий и взаимодействия с пользователями: абитуриентами, с одной стороны и работодателями, с другой. Нельзя забывать, что в условиях демографического кризиса не университет «выбирает» абитуриента, а абитуриент выбирает университет. Конкуренция среди ВУЗов за «своего» абитуриента будет только увеличиваться. Как показывают исследования [2], мобильность населения снижается, что ведет к увеличению конкуренции среди ВУЗов одного города. В арсенале университета по конкурентоспособности с другими ВУЗами, в настоящее время существует несколько инструментов: качество образования («цена — качество»); глобальная информация об университете среди выпускников школ; селективная система поиска «своих» абитуриентов; привлечение студентов к оценке качества образования. Таким образом, можно попробовать определить интегральную оценку:

$$X_{\Sigma}^{\Lambda} = \alpha x_1^{\Lambda} + (1 - \alpha) x_2^{\Lambda}, \quad (1)$$

где X_{Σ}^{Λ} — интегральная оценка, α — положительный вес оценки ($\alpha \in (0,1)$),

x_1^{Λ} — оценка по количественным пороговым значениям (при субъективной неопределенности в их выборе, вида и метрики критериев),

x_2^{Λ} — оценка по экспертным оценкам (при субъективной неопределенности в количественном значении).

Когда существуют две оценки, очевидно, представляется целесообразным интегральную оценку выбрать в виде линейной комбинации уже имеющихся оценок. Поскольку оценка, как правило, имеет единственное значение (объем статистики равен единице), то представляется целесообразным, принять это значение не за математическое ожидание, а за наиболее вероятное значение. Исходя из этого допущения, определить вид закона распределения оценки, рассматриваемой, как случайная величина.

Основные ограничения, которыми должна удовлетворять функция плотности вероятности $f(x)$:

1. Случайная величина x является непрерывной, неотрицательной случайной величиной $x \geq 0$;

2. $f(x) \geq 0, f(0) = 0, f(\infty) = 0$;

3. $\int_0^{\infty} f(x) dx = 1$;

4. $\arg \left\{ \frac{df(x)}{dx} = 0 \right\} = \mu$ — наиболее вероятное значение случайной величины.

Если в качестве критерия оптимальности принять критерий максимума энтропии системы (максимум неопре-

деленности наших знаний в законе распределения), то с учетом сделанных допущений получим:

$$f(x) = \begin{cases} 0, & x \in (-\infty, 0), \\ \frac{x}{\mu^2} e^{-\frac{x}{\mu}}, & x \in [0, \infty) \end{cases} \quad (2)$$

График функции плотности вероятности и график интегральной функции распределения приведены на рис. 1 и рис. 2.

$$f(x) = \begin{cases} 0, & x \in (-\infty, 0), \\ 1 - e^{-\frac{x}{\mu}}, & x \in [0, \infty). \end{cases}$$

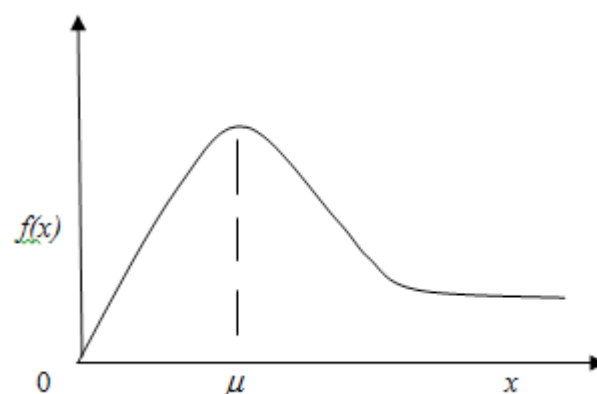


Рис. 1. График функции плотности вероятности

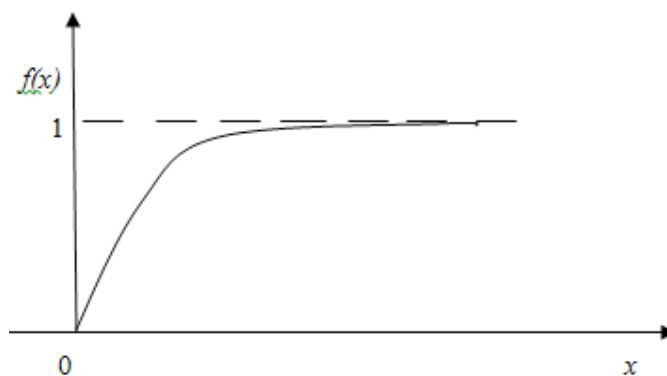


Рис. 2. График интегральной функции распределения

Поскольку за основную числовую характеристику случайной величины принято наиболее вероятное значение, то меру рассматривания (дисперсию) целесообразно

определить как: $D^*(x) = \int_0^{\infty} (x - \mu)^2 f(x) dx$.

С учетом вида функции плотности вероятности (см. 2 формулу) получим,

$$M(x) = \int_0^{\infty} x f(x) dx = 2\mu \quad (3)$$

$$D^* = 3\mu^2,$$

Таким образом, значение систематического ожидания в 2 раза больше наиболее вероятного значения.

Таблица 1

Расчет переменных показателей рейтинговой интегральной оценки

п/п	Год	x_1^A	x_2^A	α	X_Σ^A
1.	2010	10	1,8	0,5	5,9
2.	2010	7	1,8	0,5	4,4
3.	2011	7	1,9	0,6	6,72
4.	2011	10	1,9	0,6	4,92

Если в качестве критерия выбора интегральной оценки выбрать величину риска, то есть дисперсию, тогда

$$D(x_\Sigma^A) \alpha^2 D(x_1^A) + (1 - \alpha)^2 D(x_2^A) \Rightarrow \min_{\alpha}.$$

С учетом формулы (3) получим,

$$D(x_\Sigma^A) = 3\mu_1^2 \alpha^2 + 3\mu_2^2 (1 - \alpha)^2.$$

Минимум дисперсии достигается при

$$\alpha_{opt}^A = \frac{1}{1 + \left(\frac{\mu_1}{\mu_2}\right)^2},$$

следовательно, интегральная оценка имеет вид

$$X_\Sigma^A = \alpha^A x_1^A + (1 - \alpha) x_2^A.$$

Престижность Высшего учебного заведения в регионе очень важна, потому что, это в первую очередь касается не только абитуриентов и студентов, но и самих преподавателей, работающих в нем. Насколько они заинтересованы в действительном повышении качества процесса обучения, настолько целостно они будут участвовать в построении системы рейтинговой оценки. Только тогда получится активное сотрудничество в процессе разработки профессиональных стандартов, и выбор собственных экспертов (на заседаниях кафедр, советах института) по внутренней оценке качества образования, а так же принятие участия в корректировке обучающих программ. В исследовании, проведенном в СамГУПС в 2010–2011 гг. приняли участие выпускники Института Управления и Экономике, по специальностям: «Экономика и управление на предприятии», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Управление персоналом», «Организация перевозок и управления на железнодорожном транспорте», «Менеджмент», всего было оценено 293 человека. Их оценивали 17 человек (x_1^A - члены ученых советов директората (7 человек), члены профкома, представители студенческих советов, молодых ученых (10 человек). Они оценивали деятельность студентов-выпускников (СамГУПС) по четырехбалльной системе: 0 — не соответствует ожиданиям; 1 — требует улучшения; 2 — соответствует ожиданиям; 3 — превосходит ожидания. Деятельность студентов оценивалась по синергетическому подходу (добычи и передачи знаний) совокупностью четырех свойств: интел-

лектуальным потенциалом, величиной полезного эффекта прохождения практики на предприятиях, материальными затратами, «добротностью» организационной структуры обучения (исполнения устава ВУЗа — последовательность действий, и Кодекса этики — рамок поведения, дополняющих устав ВУЗа). Так же эксперты попробовали выявить положительные и отрицательные тенденции работы структурных подразделений ВУЗа (выпускающих кафедр, учебно-методических отделов, УНИР), установить причины возникновения и пути решения выявленных в ходе оценки проблем. Если поставить все данные за 2010 и 2011 гг. (оценки варьировались от 1,5 до 2,2) в формулу (1), то получим Таблицу №1.

Из таблицы видно, что в третьем столбце x_2^A — было выбрано среднее значение экспертных оценок, $x_2^A \in [1,5; 2,2]$ которое составило за 2010 год — 1,8, а за 2011 год — 1,9. Максимум по рейтинговой интегральной оценке составляет 2,7. В четвертом столбце α — как положительный вес оценки, $\alpha \geq 0; \mu \geq 0; 0 \leq \alpha \leq 1$, тогда ($\alpha \in (0,1)$), равный $\alpha = 0,5$ в 2010 году, и $\alpha = 0,6$ в 2011 году. Исходя из проведенных исследований, нет необходимости увеличивать число экспертов, рейтинговая интегральная оценка X_Σ^A в 2010 году составила 10,3; в 2011 году — 11,64. ВУЗа. Оценка увеличилась на 1,34, что свидетельствует об улучшении деятельности студентов СамГУПС в целом. Исходя из проведенных исследований, можно выявить задачи, которые перспективны для дальнейшего развития: закрепление у студентов нацеленности на будущую профессиональную траекторию на науку и передовую промышленность; связать студента с его будущей работой по избранной специальности в части полученных практических компетенций и возможностей трудоустройства. Выделить направления для совершенствования такие как: качество образования, общественный контроль, эффективные формы стимулирования, программно-целевой подход управления. Существующие форматы подготовки специалистов для железнодорожной отрасли в непрерывной системе образования представлены в Таблице №2.

Хочется отметить, что Независимый общественный совет и организационный комитет VI Всероссийской конференции «Проблемы и перспективы развития высшего образования и науки в Российской Федерации» под председательством лауреата Нобелевской премии по физике, вице-президента РАН, академика Жореса Ивано-

Таблица 2

Форматы подготовки специалистов для железнодорожной отрасли

Форматы подготовки	Школьники	Студенты	Молодые специалисты	Опытные специалисты	Управленческий состав	Ветераны
	Модуль профессиональной ориентации (самоопределение)	Целевая подготовка		Инженерный МВА		Мастер-классы и другие формы преподавания
	Профильные классы	Магистратура организуемая ВУЗом совместно с предприятиями				Воспоминания
	Специализированные школы (физико-математ.)		Курсы и модули технологической переподготовки			Учебники и учебные пособия case study
	Инженерно-технические олимпиады	Молодежные курсы инженерных решений				
	Экскурсии в музеи СамГУПС, КБШ, полигон	Практика на предприятиях				
		Промышленные выставки — как образовательно-коммуникативные площадки				
		Инженерно-технические конференции и школы (с интернет сопровождением)				
		Дистантные курсы технической подготовки				
		Обеспечение мобильности кадров: подготовка и стажировка в других центрах (в том числе за рубежом)				

вича Алферова вручили награды победителям конкурса «100 лучших вузов и НИИ России» (проходивший 29–30 июня 2012 года, г. Санкт-Петербурге). Самарский государственный университет путей сообщения стал лауреатом Конкурса «100 лучших вузов и НИИ России» и был отмечен дипломом и золотой медалью. [3].

На сегодняшний день важно, чтоб в арсенале университета был Сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2008, благодаря ей происходит подготовка будущих специалистов для железнодорожной отрасли по схеме (см. рис. 3).



Рис. 3. Подготовка специалиста при помощи элемента построения системы менеджмента качества [4]

При регулярном использовании, полезность рейтинговой оценки велика. В дальнейшем будут продолжены исследования в этой области. Важно отметить, что вопросы качества образования интересуют не только абитуриентов, их родителей и работодателей, но и правительство, потому что, от хорошо подготовленных специалистов будет зависеть будущее страны в целом.

Литература:

1. Лившиц В.И., Аккредитация в образовании. — М: журнал, ноябрь, 2011. — С. 42.
2. [Электронный ресурс] Отделение службы статистики Самарской области / Численность и состав населения / http://www.samarastat.ru/digital/region1/DocLib/04_раздел%20с%20утвержденной%20числ.htm (дата обращения 24.12.2012)
3. [Электронный ресурс] Самарский государственный университет путей сообщения http://samgups.ru/news/index.php?ELEMENT_ID=506 (дата обращения 08.09.2012)
4. Лаврова Е.В./ «Модель и критерии эффективности внутривузовской системы управления качеством образования» / Материалы региональной научно-практической конференции «Актуальные вопросы управления в социальных и экономических системах» посвященной 10-летию юбилею Смоленского института бизнеса и предпринимательства//НОУ ВПО Смоленский институт бизнеса и предпринимательства, Февраль, 2004.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Развитие профессиональной компетентности как фактор повышения уровня мотивации персонала

Аюпов Радик Галямович, аспирант
Самарский государственный технический университет

Ключевые слова: персонал, мотивация, профессиональная компетентность, развитие профессиональной компетентности.

В последнее время приоритетное значение в организации уделяется теориям мотивации, конкретным методам и принципам стимулирования работников, активизации их деятельности и повышения эффективности труда. Здесь мотивационный аспект играет значительную роль, так как готовность и желание человека работать являются одними из ключевых факторов успеха функционирования любой организации. Способы, определяющие целенаправленное и разумное воздействие на персонал через понимание мотивов его деятельности и развития творческой инициативы, сегодня являются одной из сложнейших задач в организации. Все чаще идет речь о создании действенной модели мотивации, которая способствует повышению результативности, производительности труда и улучшению качества работы.

В Российских организациях значительно повысился интерес к профессиональной компетентности персонала на основе личностно-мотивационного аспекта управления, которая помогает руководящему составу организации заинтересовать сотрудников выполнять свои функциональные обязанности эффективно в направлении достижения поставленных оперативных, тактических и стратегических целей. Руководителю сложно добиться мастерства в стимулировании подчиненных без знания современных общетеоретических подходов, концепций, практических способов и механизмов мотивации людей. В связи с этим возможно предположить, что процесс развития и совершенствования профессиональной компетентности будет способствовать повышению уровня мотивационной среды в организации.

Одной из особенностей управления персоналом является возрастающая роль личности работника, а именно к его уровню профессиональной компетентности. Одним из факторов, влияющих на уровень мотивации, является процесс развития профессиональной компетентности персонала. Профессиональная компетентность персонала это – совокупность профессиональных знаний, умений, на-

выков приобретаемых в процессе трудовой деятельности персонала, которые способствуют выполнению функциональных обязанностей с высокой продуктивностью. Процесс ее развития и совершенствования понимается как целенаправленная деятельность сотрудника по приобретению определенных компетенций в соответствии с современными условиями труда и предъявляемыми профессиональными требованиями.

Мотивация и влияющая на нее развитие профессиональная компетентность персонала к достижениям результатов служат связующим звеньем, объединяющим все уровни мотивации в единую систему, способную обеспечить привлечение и удержание талантливых работников, а также рациональное использование их личного и группового потенциала.

В научных работах отсутствуют разработки системных программ развития и совершенствования профессиональной компетентности, не представлены пути повышения трудового потенциала посредством мотивационного вмешательства, направленного на развитие профессиональной компетентности работников организации. Для того чтобы повысить уровень мотивации посредством развития профессиональной компетентности, необходимо разработать определенную систему вознаграждений как материальных, так и нематериальных за счет профессиональной инициативы персонала в повышении уровня своего профессионального развития. В данную систему, например, необходимо будет включить: материальное вознаграждение, карьерное продвижение и другие способы вознаграждения, в зависимости от уровня профессиональной компетентности персонала.

Продолжая мысль мотивационного подхода в развитии профессиональной компетентности, персонал, рассматривая свою работу, оценивает возможности раскрыть свой потенциал как всю совокупность имеющихся у него профессиональных знаний, практического опыта, интеллектуальных, организаторских и творческих способностей

в организации. В результате положительной оценки у работника формируется мотивационный настрой на повышение профессиональной компетентности, что будет являться результатом его стабильной работы.

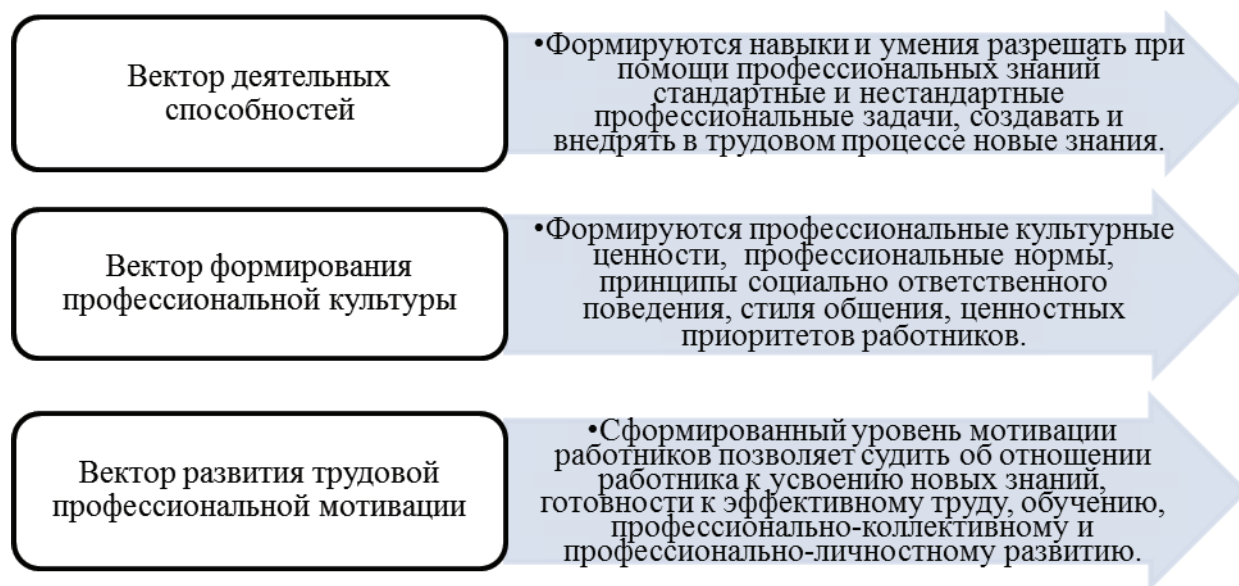
В основе теории «Z», которая была разработана Уильяма Оучи, лежит предположение о том, что люди по природе нуждаются в профессиональном росте, развитии и применении своих знаний, умений и способностей в процессе трудовой деятельности. При этом, работники стремятся и к общественному признанию своих знаний, умений и достижений. Стремление к повышению профессионального уровня делает человека настоящим профессионалом, для которого важна осмысленная, продуктивная и интересная работа, и определенная степень автономности при выполнении своих функциональных обязанностей. Поэтому он больше реагирует на творческие идеи, нежели на установленные процедуры и приказы, и стремится к расширению круга своей ответственности и автономии [1, с. 570].

С аккумулированные работником профессиональные компетенции, согласно взглядам представителей теории человеческого капитала (А. Смита, Г. Беккер, Дж. Минсер, Т. Шульц и др.) являются особой формой капитала, приумножение которого одинаково целесообразно как для работника, так и в целом для организации. Здесь

одной из особенности мотивационного потенциала, будут являться результаты накопленной профессиональной компетентности, которые отражаются на производительности труда и увеличивают финансовую прибыль всей организации. Такая тенденция к накоплению профессиональной компетентности со стороны персонала стимулирует в получении нового запаса знаний, навыков и мотиваций, для того чтобы его можно было эффективно применить [2, с. 26].

В связи с тенденцией морального износа профессиональной компетентности за счет появления новой продукции или рождением современных технологий, вытесняющих и сокращающих старые рабочие места, вопрос о мотивационном аспекте является актуальным. Это способствует необратимому обесцениванию определенных блоков трудовых знаний и навыков. Для того чтобы избежать данный отрицательный процесс, который влияет на моральный износ профессиональной компетентности, необходимо регулярно инвестировать в подготовку, переподготовку и квалификацию персонала в течение всей их трудовой жизни, так как более высокий и долговременный эффект приносят более качественные и длительные инвестиции [3, с. 58].

Развитие профессиональной компетентности условно представляется в рамках трех векторов:



В современных организациях проявляется тенденция понижения темпов развития профессиональной компетентности сотрудников, в отдельных коллективах усиливаются факторы демотивации. Для более 50% работников заработная плата теряет стимулирующие функции. Сотрудники организации постепенно снижают качество труда, работают ниже своих возможностей, не проявляют творческой активности, не стремятся развивать и совершенствовать трудовой процесс, не получают удовлетворение от процессов трудового взаимодействия. Данные факторы характеризуются резким снижением мотивационных основ трудовой деятельности работников. Преодо-

ление выявленных негативных тенденций можно также связать с неполноценным уровнем профессиональной компетентности и трудовой незаинтересованности.

Процесс развития профессиональной компетентности в современных условиях целенаправленно реализуется посредством технологий обучения, которые инициируют активную учебно-познавательную деятельность работника, мотивацию, организационную культуру, профессиональную идентичность, развивают его личностные качества, позволяют построить индивидуальную траекторию развития профессиональных компетенций работников.

Современные условия диктуют необходимость перехода к системной модели программного развития профессиональной компетентности персонала организаций. Новый системный подход предусматривает: 1) модернизацию традиционной системы образовательного развития профессиональной компетентности; 2) формирование профессионально-адаптивной системы образовательного коучинга посредством организации комплексного сопровождения трудового профессионального развития персонала организации, а также внедрение проектов социально-культурного и мотивационного развития профессиональной компетентности работников.

Модернизация традиционной системы образовательного развития профессиональной компетентности определяет три важнейших направления:

1. Внедрение интегрированного механизма взаимосвязи потребностей хозяйственной организации в той или иной системе компетенций работников и оптимизации образовательных программ формирования профессиональной компетентности.

2. Готовность к непрерывному поиску нового, экономически актуального знания, грамотному осуществлению информационных процессов, что является основой профессиональных компетенций работника.

3. Квалифицированная профессиональная деятельность предполагает необходимость развития не только формальных профессиональных знаний, умений, навыков, но и мотивационного потенциала.

Формирование профессионально-адаптивной системы образовательного коучинга посредством организации комплексного сопровождения трудового профессионального

развития работников организации включает в себя три важнейшие подсистемы:

1. Разработка и реализация в рамках хозяйственной организации самостоятельного проекта, направленного на активизацию процесса усвоения и обновления профессионального опыта работника.

2. Формирование социально прозрачной системы социальной оценки и перспектив развития профессиональной компетентности работников организации.

3. Обеспечение составления обобщенного социально-профессионального портрета различных групп работников, определение круга их профессиональных интересов, проблем и мотиваций, а также готовности к восприятию новых знаний и их применению в социокультурной и трудовой практике [4, с. 4].

Таким образом, можно предположить, что дополнительные пути развития и совершенствования профессиональной компетентности способствуют созданию благоприятного образовательного климата организации, который напрямую влияет на повышение эффективности труда, изменению модели трудового поведения с экстенсивного в интенсивный, а также уровню мотивационного фона. Рассматривая значение развития профессиональной компетентности персонала и самой организации, позволяет сделать вывод о том, что развитие и совершенствование профессиональной компетентности является естественной потребностью персонала и способствует повышению уровня мотивации. Однако для того, чтобы данная потребность стала у работника ведущей, требуется создание необходимых организационно-образовательных условий в организации.

Литература:

1. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 2006. — 670 с.
2. Мещеряков Д.А. Теория компетентности субъектов предпринимательской деятельности: учебн. Пособие для вузов / Д.А. Мещеряков. — Воронеж.: Центр. — Чернозем. кн. изд-во, 2000. — 268 с.
3. Соколов Г.Н. Человеческий капитал как экономическая категория // Социология, Научный журнал РoСA. №2. М., 2004.
4. Усанов Н.И. Развитие профессиональной компетентности в структуре трудового потенциала современной организации: автореф. дис.... канд. социол. наук: 22.00.03. — М, 2009.

Основные тенденции, сдерживающие формирование и развитие имиджа организаций

Горчакова Рената Рафаэлевна, аспирант

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

Как показывает практика и опыт работы организаций на эффективность их деятельности оказывают влияние множество факторов, среди которых, на наш взгляд, особую роль играет имидж. Нужно отметить, что про-

блема формирования и развития имиджа актуальна и своевременна. Эффективный имидж позволит организациям добиться многих преимуществ, например, среди них можно отметить следующие:

- во-первых, устойчивый имидж защитит организацию от конкурентов;
- во-вторых, благоприятный имидж позволит организации завоевать и удержать свои позиции;
- в-третьих, эффективный имидж обеспечит организации благоприятное восприятие со стороны СМИ, персонала, инвесторов и других заинтересованных лиц;
- в-четвертых, стабильный имидж организации обеспечит эффективные условия для работы.

На сегодняшний день в литературе можно встретить множество понятий «имидж организации», «корпоративный имидж», «имидж фирмы» и т.д.

Так, например, Ф. Котлер, К.Л. Келлер предлагают следующее определение: имидж, или образ, — это восприятие компании или ее товаров обществом [4, с. 348]. Можно заметить, что в данном определении авторы фокусируют внимание на факторе восприятия.

С точки зрения Чумикова А.Н. и Бочарова М.П.: имидж — это заявленная (идеальная) позиция, т.е. такая, которую персона или организация спланировали и намереваются продвигать (продвигают) в целевые группы [6, с. 140]. В представленном определении субъектом управления выступает организация.

Годин А.М. приводит следующее определение: имидж — это «лицо фирмы» в «зеркале общественного мнения», т.е. сформированное представление целевой аудитории о деятельности и успехах предприятия (фирмы, компании), которое оказывает постоянное и динамичное влияние на взаимоотношение предприятия (фирмы, компании) с его реальными и потенциальными клиентами, его конкурентоспособность, финансовые результаты и контакты с государственными учреждениями [2, с. 105]. Фокус данного определения лежит на цели формирования имиджа.

Для целостного понимания данной категории мы предлагаем следующее определение: имидж организации — это образ, который формирует и развивает организация. Он должен соответствовать нормам, ценностям, требованиям, предъявляемым к нему. В своем определении мы подчеркиваем, что организация должна не только формировать свой образ, но и постоянно развивать его. Уточняется, что нужно учитывать нормы, ценности, требования, которые предъявляются к имиджу. Важно построить и развить такой имидж организации, который хотели бы видеть целевые аудитории.

Что касается структуры имиджа организации, то в литературе существует масса точек зрения относительно данного вопроса. Рассмотрим некоторые из них.

Так, например, С.А. Титов в своей работе «Стратегия формирования и методы оценки имиджа предпринимательской структуры» моделирует имидж исходя из двух составляющих: эмоциональной и рациональной [5, с. 36].

С точки зрения К. Шенфельда, имидж корпорации должен включать четыре компонента: имидж товара — насколько качественные и необходимые товары производит корпорация; имидж управленческий и финансовый — эффективно ли она управляет, стоит ли быть ее

акционерами; имидж общественный — активна ли корпорация как член общества; имидж корпорации как работодателя — хорошо ли она платит, как обращается со служащими и т.д. [3, с. 304–305].

По мнению Шкардуна В.Д. и Ахмятова Т.М., структура корпоративного имиджа складывается из пяти компонентов: имиджа предприятия у потребителей; бизнес — имиджа предприятия; социального имиджа предприятия; имиджа предприятия для госструктур; внутреннего имиджа предприятия [7].

В контексте нашего исследования целесообразно рассмотреть факторы, влияющие на имидж организации. Например, автор Гущина И. среди них, выделяет следующие: внешний вид фирмы; стиль и оформление печатной продукции, выпускаемой фирмой, как для внутренних, так и для внешних нужд (фирменный стиль, визитные карточки); организация деловых контактов (деловой протокол); деловая документация; телефонный этикет; деловой этикет (речь, манеры, внешний вид) [1, с. 36].

По нашему мнению, данный перечень можно продолжить, добавив факторы внешней и внутренней среды. К факторам внутренней среды можно отнести такие как, система управления и контроля, технологический потенциал и др. В качестве факторов внешней среды можно выделить следующие: появление продуктов товаров — заменителей у конкурентов, отношения со СМИ, общественностью и другими, поддержка со стороны государства и др.

Нужно учесть, что процессу формирования и развития имиджа могут препятствовать множество тенденций, которым необходимо уделять особую роль. Среди сдерживающих тенденций можно выделить следующие: монополизм, неравномерное распределение ресурсов, недостаточное внимание к инновационной деятельности, старение рабочей силы, недопонимание руководством значимости имиджа, недопонимание персоналом значимости имиджа, недостаточное внимание к этике бизнеса, недостаточное внимание к удовлетворению потребностей потребителя, слабо развитая социальная роль организации, быстро переменчивая внешняя среда и слабая реакция организаций на перемены, слабая деловая активность организаций, слабая конкурентоспособность организаций и другие.

В качестве одной из тенденций, сдерживающей формирование и развитие имиджа можно отметить монополизм. Следует принять во внимание, что в условиях высокого уровня монополизации организациям очень трудно формировать и развивать свой имидж. Совершенно очевидно, что объединенные организации без труда могут вытеснить организацию даже с хорошим имиджем, потому что их совместные усилия будут давать наилучший результат. Поэтому в современных условиях предприятия должны учитывать такой сдерживающий фактор как монополизм.

Неравномерное распределение ресурсов может оказывать различное влияние на состоянии корпоративного имиджа. Очевидно, что в странах, где концентрация ресурсов максимальна организации будут иметь наиболее эффективный имидж, ведь они имеют все для его развития.

Нужно отметить, что в разных странах деятельность организаций различна, они занимаются тем, чем выгоднее всего заниматься. Специализация стран является их главной прибыльной составляющей. Деятельность наиболее передовых стран будет более эффективна, поэтому их организации будут иметь наиболее сильный имидж.

В современных условиях, которые характеризуются высокой конкуренцией, организации должны уделять большое внимание инновациям. Для достижения успеха и завоевания лидирующего положения им просто необходимо повышать свой инновационный потенциал. Сегодня нововведения выступают в качестве необходимого условия конкурентоспособности организаций. Совершенно очевидно, что важно осуществлять непрерывную инновационную деятельность, которая поможет организациям достигнуть отличительных признаков, добиться высокого уровня производства и конкурентных преимуществ. Понятно, что недостаточное внимание к инновационной деятельности будет тормозить развитие имиджа. Если организация хочет иметь эффективный и положительный образ, то она должна наращивать свой инновационный потенциал в полной силе и объеме. Следует отметить, что некоторые фирмы становятся известными благодаря инновационным изобретениям.

Важное влияние на имидж организации оказывает трудовой потенциал. Известно, что высококвалифицированный персонал является залогом успешного и эффективного имиджа. Определенный отпечаток на состояние трудового потенциала наносит преждевременная смертность населения и плохое состояние здоровья. Во многих случаях приходится сталкиваться с низким уровнем оплаты труда и неэффективной мотивационной политикой организации, что не стимулирует работника. Из — за невысокого кадрового потенциала страдает конкурентоспособность организации. По прогнозам экспертов ожидается сокращение трудоспособного населения. Это создает определенные риски для экономики и бизнеса.

Как показывает практика и опыт работы организаций, многие из них не полностью понимают и осознают значимость имиджа. В современных условиях работы необходимо добиться того, чтобы руководство и персонал четко понимали, что формирование и развитие имиджа процесс неизбежный. Важно обращать внимание на имидж, как только появляется организация.

Одной из сдерживающих тенденций является этика бизнеса. Сегодня организации должны уделять должное внимание данной тенденции. Необходимо помнить, что от нее во многом зависит репутация. Нужно учитывать, что если организация расширяет свои масштабы и начинает свой бизнес в других странах, то она должна четко изучать

и знать требования, правила, привычки и другие особенности тех стран. От того, насколько организация будет уделять внимание этике бизнеса, во многом зависит состояние ее имиджа. Совершенно понятно, что недостаточное внимание будет снижать уровень имиджа организации.

В условиях современной конкуренции, где работают множество компаний, потребитель сам выбирает, чьим клиентом ему стать. Поэтому, чтобы завоевать и удержать потребителей, организации должны должным образом удовлетворять их потребности.

Сегодня организация должна быть не только экономически ориентированной, но и социально направленной, поэтому она должна работать не только для себя, но и во благо общества. От того как выглядит организация в глазах клиентов, общества и других заинтересованных лиц зависит ее имидж.

Современные условия работы характеризуются быстро изменяющейся внешней средой. Ее темпы настолько быстры, что некоторые организации не успевают вовремя реагировать на данные изменения, которые могут существенно препятствовать формированию и развитию имиджа организаций. Необходимо, чтобы организации активно изучали внешнюю среду и вырабатывали план поведения.

Сегодня важно добиться того, чтобы организации обладали высокой деловой активностью (большой объем продаж, активная сбытовая, ассортиментная политика, инновационная направленность и т.д.). Недостаточное внимание к деловой активности повлечет для организаций много проблем.

Одной из сдерживающих тенденций является слабая конкурентоспособность организации. Конкурентоспособность обеспечивает организации какие — либо преимущества. В условиях современной конкуренции организация может выжить и получить свое лидирующее положение, только при условии ее высокой конкурентоспособности. Она поможет ей достичь максимальную эффективность в работе. Конкурентоспособность позволяет организации получить отличительные черты, тем самым улучшить имидж. Недостаточное внимание к ней повлечет за собой снижение эффективности имиджа.

Нами рассмотрено и исследовано лишь часть тенденций, которые могут сдерживать формирование и развитие имиджа организации. Необходимо отметить, что должное внимание к рассмотренным нами тенденциям будет способствовать эффективному формированию и развитию имиджа. Поэтому возникает необходимость, в том, чтобы организации учитывали в своей деятельности сдерживающие тенденции и уделяли им достаточно внимания.

Литература:

1. Гущина И. Имидж организации / И. Гущина // Служба кадров. — 2003. — №5. — С. 36—38.
2. Годин А.М. Брендинг: Учебное пособие / А.М. Годин. — 3-е изд. перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 184 с.

3. Королько В.Г. Основы паблик рилейшнз [Электронный ресурс] / В.Г. Королько. — М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2001. — 528 с. — Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Gurn/korol/06.php.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф.Котлер, К.Л. Келлер. — 12-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 816 с. — (Серия «Классический зарубежный учебник»).
5. Титов С.А. Стратегия формирования и методы оценки имиджа предпринимательской структуры: дис. ... канд. экон. наук / С.А. Титов. — СПб., 2004. — 160 с.
6. Чумиков А.Н. Связи с общественностью: теория и практика: учебник / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. — 6-е изд. — М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010. — 560 с. — (Серия «Классический университетский учебник»).
7. Шкардун В.Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия [Электронный ресурс] / В.Д. Шкардун, Т.М. Ахмятов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 3. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-3/12.shtml>.

Эволюция интегрированного контроллинга как концепции и философии экономического управления организацией

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

В 1990-х гг. в России появилось и стало активно развиваться новое научно-практическое направление — контроллинг. Повышенный интерес к данному явлению со стороны отечественных ученых, научных работников, преподавателей вузов, руководителей предприятий, менеджеров всех уровней управления, предпринимателей обусловлен не только новым для российского управления и непривычно звучащим термином, но и теми впечатляющими результатами, которые получены благодаря применению принципов контроллинга в экономике западных стран.

С эволюцией контроллинга тесно связано развитие его основных концепций. Первая концепция контроллинга с ориентацией на бухгалтерский учет возникла в 1930-е гг. и ассоциировала контроллинг с управленческим учетом [3]. В основу этой концепции положено использование данных бухгалтерского учета, представленных в денежных единицах, в процессе управления и принятия управленческих решений. Основное внимание данной концепции сосредоточено на использовании методов и моделей управленческого учета для получения необходимой информации о деятельности предприятия в целом.

Появление в 1970–1980-х гг. второй концепции контроллинга с ориентацией на управленческую информационную систему обусловлено бурным развитием компьютерной техники и информационных технологий. В рамках данной концепции контроллинг понимается как информационное обеспечение процесса управления и принятия управленческих решений, осуществляемое с использованием информационно-компьютерных систем [3]. Указанная концепция предполагает применение системного подхода как для моделирования самих объектов контроллинга, так и для синтеза систем информационно-компьютерной поддержки, используя в управлении наряду с бухгалтерской качественную и количественную информацию,

получаемую непосредственно от структурных единиц предприятия.

В 1990-х гг. получила распространение концепция контроллинга с ориентацией на управление, согласно которой контроллинг является функцией поддержки руководства посредством координации действий внутри управленческой системы, разбиваемой на ряд подсистем [3]. В рамках данной концепции выделяют две группы — с ориентацией на планирование и контроль и с ориентацией на систему управления в целом.

На практике названные концепции, как правило, комбинируются. При этом выделим следующие возможные концептуальные комбинации контроллинга и факторы, обуславливающие данные сочетания. Первое концептуальное сочетание — информационно-ориентированный контроллинг с акцентом на бухгалтерский учет — характерно для предприятий, не имеющих четко обозначенного информационного поля; основным поставщиком информации выступает бухгалтерский учет; организационного оформления контроллинга еще не состоялось; относительная устойчивость условий и характеристик внешней среды; поддержка управленческих решений, имеющих количественную природу. Вторая комбинация — информационно-ориентированный контроллинг с акцентом на планирование и контроль — возникает при наличии следующих условий: высокий уровень развития и интеграции процессов планирования и контроля; налаженный механизм сбора управленческой информации, включающей помимо количественных показателей качественные характеристики деятельности; применение информационных технологий в управлении; неустойчивость характеристик внешней и внутренней среды. Третье концептуальное сочетание — информационно-ориентированный контроллинг с акцентом на систему управления в целом — кроме вышеназванных

предполагает наличие такой группы факторов, как: возникновение сложных организационных структур; территориальное обособление структурных подразделений; динамизм и неопределенность среды. Наличие множества концепций контроллинга свидетельствует, с одной стороны, о сложности данного явления, а с другой — о существовании определенного потенциала развития контроллинга как системы, хотя, по мнению некоторых исследователей, перспективы этого развития не вполне ясны [2].

Вместе с тем современный этап развития контроллинга характеризуется наличием в зарубежной и отечественной экономической литературе идеи о двойственности этой концепции: контроллинг трактуется не только как технология, но и как философия управления. Акцентируя внимание на философском аспекте исследуемого явления, многие авторы отмечают, что контроллинг является философией и образом мышления руководителей, ориентированных на эффективное функционирование и развитие предприятия в долгосрочной перспективе [3]. В качестве основных постулатов философии контроллинга выступают: примат рентабельности деятельности предприятия над ростом объемных показателей; рост объемов бизнеса предприятия (организации) оправдан лишь при сохранении прежнего уровня или росте эффективности; мероприятия по обеспечению роста доходности не должны повышать допустимые для конкретных условий функционирования предприятия уровни рисков [4; 6]. Однако, несмотря на кажущуюся простоту и универсальность предлагаемой трактовки философской направленности концепции контроллинга, последняя ограничивается преимущественно фиксацией изменений в образе мышления современных менеджеров и, следовательно, неадекватно отражает подлинную суть происходящего. Поэтому, принимая во внимание особенности современного этапа развития контроллинга, проанализируем сложившуюся ситуацию и выявим особенности интегрированного контроллинга как философии управления. Отправной точкой наших рассуждений будем считать утверждение о необходимости пересмотра устоявшихся концепций и потребности в совершенно новых подходах к управлению в мире «постоянно бурлящей воды» [1]. Высокие темпы изменений, сложность, новизна, опасность и постоянный вызов со стороны современного окружающего мира породили конкретный вре-

менной процесс, позволяющий осмыслить деятельность системы управления и обозначенный как «контролируемая система метауправления», которая в свою очередь представляет надстройку над системой управления и ничего общего не имеет с традиционным методом работы менеджеров: диагноз — план — выполнение — оценка [1]. Заметим, что фактически речь идет о контроллинге, хотя сам автор избегает употребления данного термина. Динамичность окружающего мира опрокидывает привычные представления менеджеров и ставит под сомнение правильность существующего типа мышления. «Этот привычный для нас образ мыслей, не изменявшийся веками, прекрасно подходил к условиям относительно стабильного образа жизни, когда идеи и концепции жили дольше, чем люди, а сегодня он уже не соответствует быстро меняющемуся миру, которому постоянно требуются новые идеи и нестандартные решения» [5, с. 11]. Действительно, изменчивость и непредсказуемость современной среды хозяйствования выдвинули идею о необходимости нового подхода к управлению, и, как следствие, потребности в изменении сознания, новом образе мышления менеджеров, соответствующем происходящим преобразованиям в системе управления. В этом контексте интегрированный контроллинг можно рассматривать как своеобразную философию, в рамках которой происходит трансформация традиционного сознания и характерного для него образа мышления в сознание нового типа, или «ву-вей». Такой тип сознания, идеальный для функционирования в сложных системах, подыскивает такие действия, которые хорошо подходят к данной ситуации, гармонично сочетаются с ней и с сознанием человека, а также позволяют добиться слаженности в каждой мероприятии [1]. К тому же в настоящее время мы часто слышим о необходимости повышения эффективности управления. Для традиционно мыслящих управленцев эффективность представляется как стремление к достижению желаемого предела, а с позиции сознания «ву-вей» эффективность — это, прежде всего, поддержание равновесия системы [1]. Таким образом, интегрированный контроллинг можно понимать как философию управления современным предприятием, связанную с переходом к иному восприятию реального мира посредством нового образа управленческого мышления, предполагающего поиск гармонии с окружением и стремящегося к поддержанию равновесия в системе управления.

Литература:

1. Вейлл П. Искусство менеджмента: Пер. с англ. / Питер Б. Вейлл. — М.: Сирин, 2002. — 203 с.
2. Гусева И.Б. Проблемы становления и развития контроллинга в России / И.Б. Гусева // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — №6. — С. 80—84.
3. Калинина Н.М. Интегрированный контроллинг: теория и практика (монография). — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. — 216 с.
4. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. — 2-е изд. / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 256 с.

5. Мелик-Еганов Г. Инструменты творческого мышления / Г. Мелик-Еганов, М. Зайкина // Менеджмент сегодня. — 2004. — №2. — С. 11–13.
6. Фалько С.Г. Контроллинг: национальные особенности — российский и американский опыт / С.Г. Фалько, Кейт А. Рассел, Л.Ф. Левин // Контроллинг в России. — 2002. — №1. — С. 2–8

Специализация сельскохозяйственных производственных кооперативов как ведущее направление их современного развития

Хлопонина-Гнатенко Ольга Ивановна, ассистент

Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева (Украина)

В работе осуществлена оценка динамики сельскохозяйственных производственных кооперативов в аграрном производстве, специфика их организации. Также мы раскрываем основные направления специализации производства в аграрных кооперативных объединениях. Приводится разработанная автором система разделения функционирующих сельскохозяйственных производственных кооперативов по специализации на кластеры. Освещаются пути дальнейшего совершенствования развития производственной сельскохозяйственной кооперации. Ключевые слова: производственный кооператив, кооперация, кластер, эффективность, сельскохозяйственное производство, ресурсы.

Specialization Cooperatives as the Leading Direction of their Modern Development

Khloponina-Gnatenko O.I., graduate of Kharkiv National Agricultural University. VV Dokuchaev

The work carried out the evaluation of agricultural production cooperatives in Agricultural production, their specific organization. Also, we provide the main areas of specialization in the production of agricultural cooperative associations. Driven system developed by the author division functioning of agricultural cooperatives with specialization in clusters. Highlights ways to further improve the development of productive agricultural cooperatives Keywords: production cooperative, cooperative, cluster, efficiency, agricultural production, resources.

Постановка проблемы. Становление аграрного сектора экономики Украины в современных условиях — это сложный и неоднозначный процесс, основанный на национальной специфике. В процессе рыночных преобразований все большую значимость приобретает вопрос создания эффективной организационно-правовой формы сельскохозяйственного предприятия. Современные тенденции создания разноплановых по масштабам и формам собственности предприятий, определяются общей ориентацией на коллективные сельскохозяйственные предприятия, как преобладающую хозяйственную форму организации производства в сельском хозяйстве. Стоит отметить, что современный процесс формирования аграрных отношений в Украине тесно связан с аграрной реформой и идет уже 21-й год. Общей стратегией, декларируемой государственным правительством относительно аграрных реформ, является ориентация на формирование производственных процессов в контексте всеобщей глобализации мировой экономики. Формирование кооперативных производственных объединений в современных условиях требует уделять значительное внимание как организационно-правовому аспекту, так и экономической стороне их деятельности. Система ко-

операции в условиях кризиса аграрного рынка, существующая в Украине, позволяет создать наиболее тесную связь владельцев на производстве, преодолеть негативные процессы на предприятиях. В результате этого исследования развития и определение направлений совершенствования производственной кооперации является чрезвычайно актуальным в современных условиях.

Анализ последних исследований. Изучением функционирования производственных структур аграрного сектора АПК, в том числе и производственных кооперативов, занимается значительное количество ученых-экономистов, среди которых: В.Г. Андрийчук, В.И. Бойко, Р.А. Иванух, С.И. Кованов, В.В. Куликов, П.М. Макаренко, В.И. Месель-Веселяк, О.Б. Наумов, О.М. Онищенко, М.М. Пантелейчук, И.Я. Петренко, И.В. Попович, И.Н. Примишев, П.Т. Саблук, О.Ф. Савченко, В.А. Свободин, Г.С. Тарасенко, М.И. Хорунжий, П.И. Чужинов, О.М. Шпичак, и др. Большинство из них значительное внимание уделяет организационно-правовому аспекту деятельности производственных кооперативов в аграрном секторе, тогда как экономическая сторона их деятельности освещена еще недостаточно.

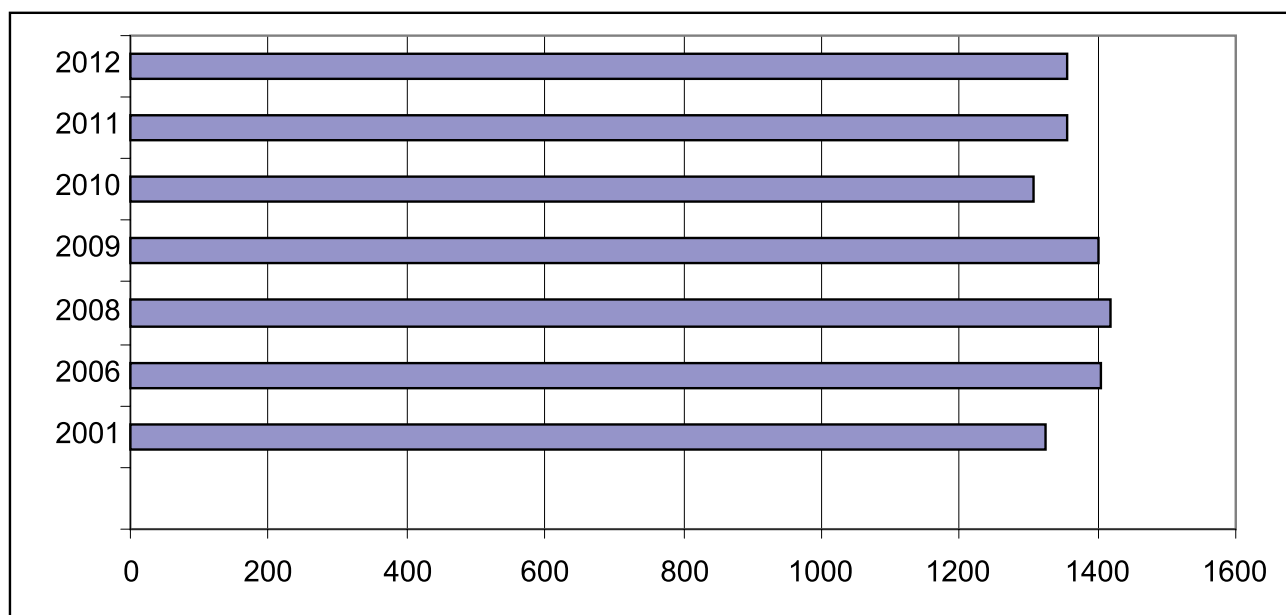


Рис. 1. Динамика сельскохозяйственных производственных кооперативов в Украине в 2001–2012 гг. [6]

Формирование целей статьи. Целью нашей статьи является оценка динамики сельскохозяйственных производственных кооперативов в аграрном производстве, специфики их организации. Также мы раскрываем основные направления специализации производства в аграрных кооперативных объединениях. Приводится разработанная автором система разделения функционирующих сельскохозяйственных производственных кооперативов специализацией на кластеры. Освещаются пути дальнейшего совершенствования развития производственной сельскохозяйственной кооперации.

Изложение основного материала исследования. Развитие кооперации — один из возможных путей решения проблемы социального возрождения села и существенного улучшения жизнеобеспечения сельского населения. В Украине для успешной деятельности сельскохозяйственных кооперативов сформировано достаточное нормативно-правовое поле. В частности, это Законы Украины «О кооперации», «О сельскохозяйственной кооперации» [2], «О потребительской кооперации», «О кредитных союзах» и др... Кроме того, развитие кооперативных отношений должен ориентироваться на реализацию принципов и задач Программы экономических реформ на 2010–2014 гг. «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» [1]. На сегодня потенциал сельскохозяйственной кооперации в Украине остается нереализованным. Количество производственных кооперативов в 2002–2012 гг. постоянно снижалась (рис. 1).

Кооперативные отношения являются одной из давно исторически сложившихся типов хозяйственной деятельности в украинском селе [5]. Учитывая мировой опыт, для развития сельских территорий в целом и аграрного производства различных организационно-правовых форм в

Украине на перспективу, следует переориентировать организацию производства на территориально-самоуправляемой (кластерную) систему на основе кооперации. Кластер мы рассматриваем как географическую концентрацию подобных, смежных или дополнительных предприятий с активными каналами для коммуникаций и диалога, которые разделяют специализированную инфраструктуру, рабочие рынки и услуги и имеют общие возможности или угрозы [3].

В процессе кластерной кооперативной самоорганизации происходит развитие горизонтальной производственной интеграции, и формируются благоприятные условия для вертикального интегрирования всех организационно-экономических структур села, что обеспечивает возможность достичь устойчивого развития сельских территорий, на основе принципа экономической самостоятельности. В соответствии с общими подходами к организационно-экономическому механизму формирования кооперативов, следует обязательно при кооперации учитывать конкретные условия хозяйственной деятельности. Важным фактором является не только наличие ресурсов, но и территориальное размещение отдельных подразделений предприятия. В случае значительной распыленности, отдельные участки также формируются как отдельные кооперативы. Важным фактором кластерной кооперативной организации производства и развития на сельских территориях является возможность взаимодействия предприятий различного масштаба производства и специализации, в т.ч. и агропромышленных, а также организаций не производственного направления на сельских территориях.

Как отмечает В.В. Зиновчук, мировой опыт формирования сельских территорий свидетельствует о том, что на основе кооперации в условиях рыночной экономики

Таблица 1

Распределение сельскохозяйственных производственных кооперативов Харьковской области по масштабам и специализации производства на 2012 г.

Специализация	Площадь, тыс. га								Всего, единиц
	до 0,5	0,5–1	1–1,5	1,6–2	2–2,6	2,7–3	от 3 до 4	свыше 4	
Растениеводство	1	2	1	0	1	0	0	0	5
Животноводство	0	0	0	2	1	1	0	0	4
Растениеводство и животноводство	2	0	0	0	0	0	2	0	4
Растениеводство, животноводство и переработка	0	0	0	0	0	0	2	1	3
Всего	3	2	1	2	2	1	4	1	16

сельские территории приобретают устойчивости в развитии [4].

Мы считаем, что формирование производственных кооперативов должно базироваться на принципах кластерных образований, которые будучи сформированными производителями, самостоятельно, через государственную поддержку и дальнейшее горизонтальное и вертикальное развитие, обеспечили возрождение и устойчивое развитие сельских территорий. Формирование кооперативных предприятий на основе сегментации их специализации в производственных и вне производственных сферах экономической деятельности села — наиболее перспективное направление развития сельской местности на данный момент, ведь в условиях рыночной экономики только те организационно-правовые структуры, естественны, которые способны к самостоятельному возникновению и развитию, есть и являются жизнеспособными.

Относительно кластерного расчета условий формирования сельскохозяйственных производственных кооперативов, заметим, что необходимо создавать концептуально новый организационный подход в формировании функционирования данного типа предприятий. Нами предлагается к применению территориальный подход в формировании сельскохозяйственных производственных кооперативов на принципах сегментации производственного процесса.

Разделение функционирующих производственных сельскохозяйственных кооперативов Харьковской области по кластерному принципу, совершенное нами в табл.1., указывает на практическое отсутствие на данный момент пропорционального развития производственных кооперативов в рамках эффективного использования ресурсов сельских территорий с ориентацией на их всестороннее развитие.

Литература:

1. «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» Программа экономических реформ на 2010–2014 гг / Комитет по экономическим реформам при Президенте Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://static.zn.ua//img/st_img/2010/800/Programa_reform_FINAL_1.pdf

Наименьшее количество предприятий — 3 организационно — правовые единицы — имеют многоотраслевую ориентацию, наибольшая — 5 хозяйств — ориентированные на производство только продукции растениеводства. Итак, если оценивать современную ситуацию с производства продукции в сельскохозяйственных производственных кооперативах, заметим практически предпосылки для зарождения и развития кластерной отраслевой на территории отдельных сельских общин кооперативного производства.

Оценивая дальнейшие перспективы развития сельскохозяйственных производственных кооперативов, заметим, что важным направлением их деятельности является формирование специализации производства в отдельном кооперативе. Заметим, что основным направлением специализации является развитие производства продукции растениеводства.

Главным элементом кластерной сегментации производства на кооперативных началах является формирование предприятий кооперативного типа в соответствии с имеющимися производственными возможностями сельских территорий, в первую очередь — по возможностям использования земельных ресурсов. Также важным фактором является возможности по созданию производственных предприятий кооперативного или индивидуального частного типа собственности по доступности производственного капитала.

Выводы: Современные кооперативы, в основе принципов своей деятельности уже ориентированы на специализацию производства. В дальнейшем необходимо ориентироваться на их взаимодополнение в ходе организации производства продукции в пределах отдельных сельских территорий таким образом, чтобы обеспечивать производство всех видов продукции с максимально эффективным использованием ресурсов каждого предприятия.

2. Закон Украины «О сельскохозяйственной кооперации» от 17.07. 1997 г № 469/97 – ВР.
3. Береговой В.М. Основные методологические положения формирования внутрикооперативных отношений // Экономика АПК. – 2001. – №3. – с. 25 – 27.
4. Зиновчук В.В. Кооперативная идея в сельском хозяйстве Украины и США. – М.: Логос, 1996. – 224 с. ;
5. Марочко В.И. Украинская крестьянская кооперация. Историко-теоретический аспект (1861–1929 гг) / В.И. Марочко / . – К., 1995. – 224 с.
6. Украина в цифрах в 2011 году, Государственная служба статистики Украины-К.: УВЦ Госкомстата Украины, 2012. – 250 с.
7. Саблук П.Т. Развитие институтов усовершенствования механизма реформирования аграрного сектора экономики / П.Т. Саблук // Экономика АПК. – 2010. – №10. – С. 3–10.
8. Статистический ежегодник «Харьковская область в 2011 году» – Главное управление статистики в Харьковской области, 2012. – 577 с. 5.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Обоснование критерия оценки эффективности антикризисного менеджмента социально-экономического развития региона

Абрамова Ирина Александровна, аспирант
Луцкий национальный технический университет (Украина)

Проблема анализа эффективности управления социально-экономическим развитием региона постоянно находится в центре внимания теории и практики регионального управления. Однако в современных кризисных условиях она приобрела особую значимость, поскольку кризисные условия хозяйствования требуют формирования эффективных и действенных механизмов управления этими сложными территориальными системами, которые, основываясь на новейших научных достижениях, позволяли эффективно решать актуальные проблемы преодоления кризиса с минимальными негативными социальными и экономическими последствиями, а также способствовали предупреждению возникновения кризиса на мезоуровне.

Для предупреждения появления кризисов в социально-экономическом развитии региона, применение системы антикризисного управления регионом, важным является исследование существующих концепций эффективности регионального менеджмента с целью дальнейшей разработки методики анализа эффективности антикризисного управления региона, что позволяет нам более комплексно и системно подойти к решению данной проблемы.

В научной современной литературе освещаются отдельные подходы к оценке уровня кризисной и эффективности управления региона. В данном направлении целесообразно рассмотреть исследования И. Артим, В. Асанов, Р. Билык, Е. Ведунг, З. Герасимчук, А. Гошко, В. Дзюндзюк, В. Иванов, М. Лесечко, С. Мельник, Р. Рудницька, А. Чемерис и др., где каждый из них строил свои исследования в той или иной концепции оценки эффективности антикризисного менеджмента региона, и таким образом, выделял различные критерии и признаки кризисной. Проведен анализ существующих методических подходов к оценке эффективности антикризисного менеджмента региона позволил выделить несколько концепций к определению и оценки эффективности антикризисного управления на различных иерархических уровнях, содержание которых приведены в табл. 1.

По результатам таблицы можем наблюдать, что большинство исследователей акцентировали свое внимание на разработке концепций эффективности управления, где в качестве объекта является или макроуровень (наци-

ональная экономика) или микроуровень (уровень предприятия или организации), оставляя без внимания мезоуровень, то есть регионы государства. Эффективность антикризисного управления на макроуровне (уровне национальной экономики) зависит, прежде всего, от того на какой стадии цикличности находится социально-экономическое развитие региона, уровня кризисности региона и эффективности регионального менеджмента. Ведь именно соотношение расходов на социально-экономическое развитие региона и полученных результатов деятельности различных субъектов хозяйствования региона определяет эффективность регионального менеджмента, целеустремленность дотаций, субсидий, субвенций и других видов межбюджетных трансфертов, реализуя таким образом инвестиционную, инновационную, социальную и др.. видов региональных политик, а значит и эффективность управления национальной экономикой в целом.

С другой стороны, считаем, что каждая из рассмотренных концепций не может существовать обособленно друг от друга, поскольку комплексная оценка эффективности регионального антикризисного менеджмента требует:

С позиции целевой концепции — постановку четких целей и построение «дерева целей» регионального антикризисного менеджмента, реализация которых необходима для оценки уровня их достижения, а затем и эффективности действий органов регионального управления;

С позиции системной концепции — учет влияния дестабилизирующих факторов, определяющих состояние кризисной социально-экономического развития региона и уровень его безопасности;

С позиции функциональной концепции — оценку эффективности реализации функций управления региональными органами управления через сопоставление полученных результатов (или достижения целей как в целевой концепции) и затрат на систему управления (региональное управление);

С позиции концепции достижения «баланса интересов» — учет интересов всех заинтересованных субъектов в социально-экономическом развитии региона через гармонизацию использования производительных сил региона и удовлетворения потребностей населения,

Таблица 1

Концепции к определению и оценке эффективности управления

Название концепции	Иерархический уровень (объект антикризисного менеджмента)	Сущность концепции
Целевая концепция эффективности управления	Национальная экономика	Концепция, согласно которой деятельность направлена на достижение определенных целей, а эффективность управления характеризует степень достижения поставленных целей. Определена по этой концепции эффективность управления имеет специфическое название: широкая эффективность управления или результативность управления.
Системная концепция эффективности управления	Предприятие (организация)	Концепция, согласно которой на результаты деятельности организации влияют как внутренние факторы, так и факторы внешней среды, а эффективность управления характеризует степень адаптации организации к своему внешней среды.
Функциональная концепция эффективности управления	Предприятие (организация)	Концепция, согласно которой управление рассматривается с точки зрения организации труда и функционирования управленческого персонала, а эффективность управления характеризует сопоставления результатов и затрат самой системы управления.
Концепция эффективности управления на основе достижения «баланса интересов»	Предприятие (организация)	Концепция, согласно которой деятельность организации направлена на удовлетворение ожиданий, надежд и потребностей (интересов) всех индивидуумов и групп, которые взаимодействуют в организации и организацией, а эффективность управления характеризует степень достижения баланса интересов всех заинтересованных в деятельности организации индивидуумов и групп. Определение эффективности управления по концепции достижения «баланса интересов» основан на измерении степени удовлетворения потребностей всех групп, заинтересованных в результатах деятельности организации. Главным критерием оценки эффективности управления по этой концепции является достижение баланса интересов всех заинтересованных в результатах деятельности управления групп.
Композиционная концепция эффективности управления	Организация	Концепция, согласно которой эффективность управления определяется степенью влияния управленческого труда на результаты деятельности организации в целом.

что будет способствовать достижению равновесного социально-экономического развития и оценку его уровня через призму определения полученных доходов к расходам на социально-экономическое развитие региона;

С позиции композиционной концепции — оценка влияния действий органов регионального управления на результаты регионального развития через призму сопоставления достигнутых результатов социально-экономического развития, в качестве которых может быть уровень кризисной региона к расходам на региональное управление.

В связи с этим возникает необходимость в разработке и реализации взвешенной концепции оценки эффективности антикризисного регионального менеджмента, позволяющую учесть постулаты вышеприведенных концепций. В основу авторского видения дефиниции «эффективности

антикризисного регионального менеджмента» предлагается возложить такие основные критерии, как сопоставление полученных результатов от управления социально-экономическим развитием региона (уровень кризисности региона) к расходам, понесенных на управление (расходы на региональное управление), что характеризовать степень достижения поставленных целей антикризисного регионального менеджмента, обозначение уравнившегося социально-экономического развития региона через оценку эффективности социально-экономического развития региона путем сопоставления доходов и понесенных расходов на социально-экономическое развитие, характеризовать состояние равновесия региона, учет дестабилизирующих факторов влияния на региональный менеджмент путем проведения оценки социальной и экономической безопасности региона; оценку глубины и вида

кризиса региона, которую характеризовать соотношением динамики уровней социально-экономического развития регионов страны и динамики показателей эффективности их социально-экономического развития, оценку эффективности антикризисного регионального менеджмента, отражающий различные состояния региона: рецессии, оживление, подъем или пика. Инструментом реализации такой концепции является разработка методики анализа и оценки эффективности антикризисного регионального менеджмента.

Представители концепции эффективности управления на основе достижения «баланса интересов» основное видели в обеспечении высокого качества жизни населения, высокого уровня человеческого развития как интегрирующего показателя, характеризующего уровень социально-экономического развития и эффективность антикризисного регионального менеджмента. Однако, исходя из содержания концепции эффективности управления в целом, необходимо обеспечить реализацию такого критерия как сопоставления доходов, которые получает население региона от осуществления трудовой деятельности к затратам, которые понесут органы регионального управления на обеспечение высокого уровня качества жизни жителей территории характеризовать эффективность социального развития региона. Только в этом случае можно будет говорить об эффективности регионального менеджмента, достижение баланса интересов между всеми субъектами региональной социально-экономической системы, поиск альтернативных путей уменьшения расходов и увеличения доходов населения. Только при условии гармоничного сочетания различных социально-экономических процессов и явлений региона, можно будет избежать или смягчить кризисные процессы в развитии региона, достичь высокой эффективности регионального менеджмента.

Представители концепции по качеству управления, акцентируют свое внимание на соблюдении органами регионального управления действующей нормативно-правовой базы. Однако, законность не может служить показателем эффективности, поскольку по смыслу и характеру это, прежде всего, принцип регионального управления, который закреплен в Конституции Украины.

С другой стороны, критерием эффективности регионального менеджмента является получение эффекта как количественного показателя и меры результативности социально-экономического развития региона, в качестве которого может быть уровень кризисной региона. Обычно качественная оценка среди всех методов оценок отличается субъективизмом, поскольку не позволяет интерпретировать фазу цикличности социально-экономического

развития региона и таким образом, определить глубину и вид кризиса региона, разработать антикризисную стратегию регионального менеджмента.

Представители функциональной концепции в оценку эффективности антикризисного управления закладывают такой фактор как сопоставление полученных выгод к затратам. Однако, в меняющихся условиях экономической среды, регион как социально-экономическая система будет проходить разные этапы жизненного цикла своего развития, где переход из одного состояния в другое будет определяться дестабилизирующей (стабилизирующей) силой воздействия различных факторов. В связи с этим, уровень социально-экономического развития будет претерпевать существенные изменения, что требует детальной структуризации доходов и расходов, которые понесет регион в связи с такими изменениями, применения различных антикризисных мер, которые и будут определять эффективность антикризисного менеджмента региона. Так, при положительном влиянии одних факторов на социально-экономическое развитие региона, другая группа факторов будет иметь нейтрализующий или дестабилизирующее влияние, что приведет к появлению кризисных явлений внутри региона. Поэтому достаточно важным является исследование совокупности разнообразных факторов внутренней и внешней среды с позиции оценки состояния социально-экономической безопасности региона для учета факторов, которые оказывают положительное влияние на региональный менеджмент и избежания дестабилизирующей их действия с другой стороны (выявление кризоутворяющих факторов), что может вызвать появление кризисных явлений в социально-экономической сфере региона.

Для оценки эффективности антикризисного регионального менеджмента, научные применяющих упрощенную систему анализа на основе одного показателя, или подмена показателя эффективности другими показателями, не соответствуют концепции эффективности управления и не позволяют объективного анализа эффективности антикризисного менеджмента. В отличие от вышеупомянутого, нами предлагается использовать комплексную и разветвленную систему показателей, характеризовать уровень кризисной социально-экономического развития региона с позиции равновесности и безопасности, как показателей результативности регионального управления, и показателей, отражающие все расходы, несут субъекты региональной системы на социально-экономическое развитие и региональное управление. Таким образом, произойдет сопоставление результатов с затратами, как критериев эффективности антикризисного регионального менеджмента.

Литература:

1. «Основы менеджмента», под общей редакцией Гольштлейн Г.Я., Москва, 2005 год.
2. Е.Н. Кнышова «Менеджмент», Москва, издательство «Форум-Инфра-М», 2003 год.
3. А.И. Руденко «Экономика предприятия» Минск, 1995 год.

Межбюджетные трансферты как важный доходный источник регионов Российской Федерации

Андреева Наталия Викторовна, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Региональные бюджеты — центральное звено территориальных бюджетов. Они предназначены для финансового обеспечения задач, возложенных на государственные органы управления субъекта Российской Федерации. Через региональные бюджеты государство активно проводит экономическую политику. На основе предоставления региональным органам власти средств для увеличения их бюджетов осуществляется финансирование промышленности, сельского хозяйства, строительства и содержания дорог, охраны окружающей среды. При этом круг финансируемых мероприятий расширяется.

Финансовые возможности субъектов РФ по выполнению возложенных на них законодательством расходных обязательств и полномочий значительно различаются между собой и зависят от ряда причин, среди которых — уровень развития экономики регионов, налоговый потенциал региона, степень развития производства, географические и климатические факторы, количество проживающего населения и др.

Для повышения результативности решения текущих задач территориальных бюджетов важную роль играют межбюджетные трансферты.

Межбюджетные трансферты — это средства одного

бюджета бюджетной системы РФ, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы РФ.

Если рассматривать межбюджетные трансферты с позиции их необходимости бюджетам большинства субъектов РФ, то их роль первостепенна. Без оказания финансовой помощи из центра, большинство регионов не смогут выполнить принятые на себя социальные обязательства. Законодательное закрепление межбюджетные трансферты получили в Бюджетном кодексе РФ, а также в принимаемых Правительством постановлениях и распоряжениях. [1]

В Российской Федерации в настоящее время основными видами межбюджетных трансфертов являются дотации, субвенции и субсидии. Все они являются безвозмездными и безвозвратными. Отличие их в том, что субсидии и субвенции имеют целевое назначение, а дотации — нет.

Для федеративного устройства России характерно большое число дотационных регионов на фоне узкого круга субъектов-доноров. Предпринимаемые меры стимулирования развития территорий через особые экономические зоны (ОЭЗ), специальные федерально-целевые программы (ФЦП) и объединение регионов оказываются малоэффективными.

Таблица 1

Распределение дотаций субъектам Российской Федерации на 2010 год

№	Дотационный регион	Федеральный округ	Дотация, тыс. руб.	Численность населения на 01.01.2010, чел.	Удельные дотации, руб./чел.
1	Камчатский край	ДФО	22 249 700,5	342 256	65 008,94
2	Магаданская область	ДФО	8 504 083,4	161 225	52 746,68
3	Республика Саха (Якутия)	ДФО	39 200 910,4	949 506	41 285,58
4	Чукотский автономный округ	ДФО	1 692 724,3	48 572	34 849,80
5	Республика Тыва	СФО	9 066 421,3	316 968	28 603,59
6	Республика Алтай	СФО	5 849 275,3	210 788	27 749,56
7	Республика Ингушетия	ЮФО	6 645 164,9	516 590	12 863,52
8	Еврейская автономная область	ДФО	2 300 127,6	185 063	12 428,89
9	Республика Бурятия	СФО	11 587 695,3	963 466	12 027,09
10	Республика Дагестан	ЮФО	30 366 868,3	2 737 611	11 092,47
11	Чеченская Республика	ЮФО	13 067 001,1	1 267 740	10 307,32
12	Карачаево-Черкесская Республика	ЮФО	4 124 545,4	427 181	9 655,26
13	Амурская область	ДФО	7 049 760,7	860 669	8 191,02
14	Республика Адыгея	ЮФО	3 514 900,0	443 043	7 933,54
15	Кабардино-Балкарская Республика	ЮФО	6 709 371,5	893 697	7 507,43
16	Забайкальский край	СФО	8 317 299,8	1 117 308	7 444,05
17	Республика Северная Осетия — Алания	ЮФО	4 756 108,6	700 618	6 788,45

18	Псковская область	СЗФО	4 583 595,8	688 649	6 655,92
19	Республика Калмыкия	ЮФО	1 868 947,9	283 214	6 599,07
20	Алтайский край	СФО	16 402 166,4	2 491 627	6 582,91
21	Ивановская область	ЦФО	6 929 106,8	1 066 746	6 495,55
22	Курганская область	УФО	6 141 901,7	947 853	6 479,80
23	Тамбовская область	ЦФО	6 678 637,8	1 088 637	6 134,86
24	Архангельская область	СЗФО	7 598 047,5	1 254 808	6 055,15
25	Сахалинская область	ДФО	2 854 264,8	510 882	5 586,94
26	Приморский край	ДФО	9 593 939,5	1 982 166	4 840,13
27	Республика Марий Эл	ПФО	3 345 324,7	698 345	4 790,36
28	Кировская область	ПФО	6 570 605,9	1 391 534	4 721,84
29	Пензенская область	ПФО	6 312 000,6	1 373 361	4 596,02
30	Брянская область	ЦФО	5 932 945,4	1 292 481	4 590,35
31	Хабаровский край	ДФО	6 269 168,9	1 400 285	4 477,07
32	Орловская область	ЦФО	3 479 622,1	812 392	4 283,18
33	Ставропольский край	ЮФО	10 071 949,3	2 711 767	3 714,16
34	Костромская область	ЦФО	2 475 697,4	688 600	3 595,26
35	Республика Мордовия	ПФО	2 712 639,2	826 624	3 281,59
36	Республика Карелия	СЗФО	2 213 826,6	684 277	3 235,28
37	Чувашская Республика – Чувашия	ПФО	3 945 252,2	1 278 359	3 086,18
38	Воронежская область	ЦФО	6 779 850,7	2 261 180	2 998,37
39	Ростовская область	ЮФО	12 308 428,0	4 230 274	2 909,61
40	Владимирская область	ЦФО	3 917 012,9	1 430 019	2 739,13
41	Республика Хакасия	СФО	1 452 040,6	539 171	2 693,10
42	Иркутская область	СФО	6 678 309,7	2 503 043	2 668,08
43	Тверская область	ЦФО	3 446 272,2	1 360 377	2 533,32
44	Ульяновская область	ПФО	3 175 877,8	1 299 003	2 444,86
45	Смоленская область	ЦФО	2 336 935,0	966 272	2 418,51
46	Саратовская область	ПФО	6 005 579,5	2 565 050	2 341,31
47	Томская область	СФО	2 369 367,2	1 044 047	2 269,41
48	Рязанская область	ЦФО	2 225 931,9	1 151 524	1 933,03
49	Курская область	ЦФО	2 157 021,9	1 148 643	1 877,89
50	Новосибирская область	СФО	3 844 381,5	2 650 874	1 450,23
51	Мурманская область	СЗФО	1 072 730,7	836 374	1 282,60
52	Астраханская область	ЮФО	1 270 547,7	1 007 109	1 261,58
53	Омская область	СФО	2 485 938,9	2 012 401	1 235,31
54	Краснодарский край	ЮФО	6 231 855,3	5 161 042	1 207,48
55	Республика Коми	СЗФО	1 135 021,9	951 069	1 193,42
56	Волгоградская область	ЮФО	2 994 242,0	2 590 064	1 156,05
57	Челябинская область	УФО	3 999 900,0	3 508 963	1 139,91
58	Красноярский край	СФО	3 187 823,7	2 894 699	1 101,26
59	Удмуртская Республика	ПФО	1 541 951,9	1 526 514	1 010,11
60	Калужская область	ЦФО	985 636,9	1 001 479	984,18
61	Тульская область	ЦФО	1 411 800,4	1 540 856	916,24
62	Новгородская область	СЗФО	535 016,7	640 646	835,12
63	Республика Башкортостан	ПФО	3 350 086,6	4 065 850	823,96
64	Калининградская область	СЗФО	725 647,5	937 906	773,69
65	Оренбургская область	ПФО	1 264 280,6	2 113 258	598,26
66	Нижегородская область	ПФО	1 970 776,7	3 324 114	592,87
67	Московская область	ЦФО	2 881 290,7	6 752 677	426,69
68	Белгородская область	ЦФО	631 300,0	1 530 285	412,54
69	Кемеровская область	СФО	1 129 883,2	2 821 558	400,45
70	Ярославская область	ЦФО	511 288,7	1 306 553	391,33
	ВСЕГО:		396 995 627,90	105 287 802,00	3 770,58

Из данных предоставленных в таблице 1 можно сделать вывод что, число дотационных регионов велико — 70 субъектов РФ из 83, т.е. 84,3% всех регионов России находится в зоне убыточности. В них проживает более 74,2% населения страны, они охватывают 87% территории государства.

Как видно из таблицы 1 предоставляемые дотации являются немалыми доходными источниками регионов почти по всей территории России.

В экономике России 2010 года есть полностью дотационные федеральные округа. Так, все регионы Южного, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов получают федеральные дотации. В целом, структура распределения дотаций по федеральным округам выглядит следующим образом: ЦФО — 13,3%, СЗФО — 4,5%, ЮФО — 26,2%, ПФО — 10,1%, УФО — 2,6%, СФО — 18,2%, ДФО — 25,1%. [4]

Но помимо дотационных субъектов в 2010 году в РФ насчитывалось 13 регионов — доноров это: Республика Татарстан, Вологодская область, Ленинградская область, Липецкая область, Самарская область, Свердловская область, Тюменская область, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Пермский край. Так по оценке Министерства финансов, 66% всего налогового потенциала страны сосредоточено в 13 субъектах РФ.

Литература:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации
2. <http://ria.ru/economy/20121212/914515592.html> — Официальный сайт РИА Новости
3. <http://www.rg.ru/2012/03/20/regioni.html> — Официальный сайт Российская Газета
4. <http://www.kapital-gus.ru> — Капитал страны Федеральное интернет издание

Программный бюджет: региональный уровень

Губанова Евгения Евгеньевна, аспирант
Кубанский государственный аграрный университет

Эффективная бюджетная политика должна быть направлена на достижение устойчивого развития государства, повышение результативности государственных расходов, улучшение качества и доступности услуг, предоставляемых государством. На сегодняшний день одним из наиболее перспективных инструментов достижения этих целей становится программный бюджет, переход к которому — приоритетное направление реформирования бюджетной системы Российской Федерации.

В России переход к программному составлению бюджетов обусловлен решениями, принятыми в 2010 г. Это явилось следствием ранее проведенной работы по формированию программно-целевых принципов государственного управления. Еще в 2004 г. были сформулированы

По последним данным Министерства регионального развития РФ Количество регионов-доноров в России уменьшилось за пять лет примерно на треть — с 19 в 2007 году до 11 в 2012 году. При этом разрыв между десятью самыми богатыми и десятью самыми бедными регионами по уровню бюджетной обеспеченности до выравнивания межбюджетными трансфертами сегодня составляет 26 раз. [2,3] Это говорит о том, что число регионов — реципиентов увеличивается.

С точки зрения эффективности и самостоятельности деятельности органов местного самоуправления межбюджетные трансферты рассматривается как наименее предпочтительный источник доходов по сравнению с налоговыми доходами, но в теории и мировой практике им придается важное значение как инструменту сглаживания горизонтальных дисбалансов в бюджетной системе и решения приоритетных социальных и экономических задач.

Система межбюджетных трансфертов призвана обеспечить оптимальное соотношение общерегиональных интересов с интересами отдельных муниципалитетов, способствовать рациональному размещению экономических ресурсов в субъекте Российской Федерации. Межбюджетные трансферты являются важным доходным источником, очень большого числа регионов нашей страны, потому как своих средств для обеспечения жизнедеятельности у регионов недостаточно.

новые принципы бюджетирования, ориентированного на результат, что подразумевало расширение практики увязывания осуществления государственных расходов с достижением конкретных целей.

В Программе Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р, говорится о том, что предлагается принять программно-целевой принцип организации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Внедрение программного бюджетирования требует целого ряда существенных изменений в финансовой деятельности государства, в т.ч.:

- модернизации всех финансовых процессов,

- реорганизации административных структур,
- повышения профессионализма всей финансовой деятельности.

Программно-целевой метод бюджетирования обеспечивает связь между выделяемыми ресурсами и результатами их использования, регулирует распределение бюджетных средств между отдельными программами, способствует большей эффективности и прозрачности, а также усилению ответственности и подотчетности при расходовании средств.

Важной задачей органов государственного управления является осуществление внедрения программного бюджета на региональном уровне.

На региональном уровне цели перехода на программный бюджет должны быть тесно связаны с целями функционирования органов власти как гарантов предоставления государственных (муниципальных) услуг населению. Структура программ предполагает включение в систему стратегических целей, тактических задач, их показателей и мероприятий, необходимых для решения заявленных задач. Мероприятия направлены на достижение непосредственных результатов деятельности органов исполнительной власти.

Программа оценивается только по критерию достижения заданной цели в форме выбранных для этого показателей конечных общественно значимых результатов, а также по объему оказанных административных услуг. То есть, оценка достижения стратегической цели осуществляется путем применения показателей конечного результата, характеризующих социально значимый эффект, таких как повышение уровня благосостояния граждан, удовлетворенность населения качеством и доступностью государственных (муниципальных) услуг, увеличение продолжительности жизни и т.п.

При таком подходе к формированию программного бюджета происходит решение сложной задачи координации различных мер государственной политики и инструментов их реализации.

Перед органами исполнительной власти стоит задача долю расходов программного бюджета необходимо довести до 80–90 % к 2014 году.

Можно выделить несколько проблем, возникающих в процессе перехода к Программному бюджету:

- не всегда четко прослеживается связь целей и задач, сформулированных в целевых программах, с конечными общественно значимыми результатами, определенными в программе социально-экономического развития региона;
- не налажен учет показателей достижения целей и задач долгосрочных целевых программ при формировании регионального бюджета на очередной финансовый год;
- отсутствуют механизмы оценки бюджетной и социальной эффективности осуществляемых бюджетных инвестиций в разрезе объектов;
- нормативные правовые акты, регламентирующие процесс разработки, утверждения и реализации целевых программ, требуют корректировки;

Все это не позволяет в полной мере использовать целевые программы как реальный управленческий механизм, который обеспечивает взаимосвязь объемов финансирования администрации (ее органов и структурных подразделений) и подведомственных отраслей с достигнутыми результатами.

В связи с этим становится необходимым усовершенствование используемых инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, создание системы бюджетного планирования, при которой объемы бюджетных ассигнований будут определяться результативностью деятельности органов власти, важностью решаемых ими задач для достижения целей социально-экономического развития региона. Решением данной задачи может стать переход к формированию бюджета на программной основе.

Слабая увязка стратегического и бюджетного планирования является одной из основных проблем, на решение которых направлено внедрение программного бюджетирования. Необходимость обеспечения взаимосвязи и взаимозависимости бюджетных расходов с целями стратегического развития продиктована как потребностью в повышении эффективности использования бюджетных средств, так и продекларированной на федеральном уровне необходимостью достижения целей в различных сферах социально-экономического развития.

Формирование программ требует четко определенных долгосрочных целей социально-экономического развития и показателей их достижения.

Для этого необходимы:

- разработка и принятие Программы социально-экономического развития;
- формирование долгосрочного прогноза основных показателей социально-экономического развития;
- формирование перечня программ, исходя из целей и задач социально-экономического развития;
- учет в стратегических документах муниципального образования положений Программы социально-экономического развития.

Во избежание вышеизложенных проблем целесообразно предложить следующие пути решения.

Основой для выделения программы должен являться отраслевой принцип и направленность мероприятий программы на достижение единой цели.

Программа должна охватывать все возможные инструменты регулирования социально-экономического развития в сфере реализации программы. В состав программы должны включаться как расходы на мероприятия и бюджетные инвестиции, так и на текущую деятельность ответственного исполнителя и подведомственных ему учреждений. Различные виды расходов могут быть разделены на подпрограммы в зависимости от целей и задач, которые планируется решить с их помощью.

В состав программы должны быть включены действующие ведомственные программы, а также долгосрочные целевые программы, направленные на решение задач в

сфере реализации. Кроме того, в состав программы должны включаться разделы (подпрограммы), направленные на обеспечение нормативно-правового, налогового, тарифного регулирования в сфере реализации программы.

Программы, являясь сложным инструментом бюджетного планирования, требуют тщательной проработки и высококвалифицированной оценки их содержания как на этапе разработки и утверждения, так и на этапе оценки достигнутых результатов. Кроме того, важность решаемых задач и объем распределяемого финансирования требуют, чтобы принимающий программы орган имел высокий административный статус, а также мог обеспечить открытость и прозрачность процесса распределения бюджетных средств между программами.

Реализация данного принципа возможна при соблюдении следующих условий:

- обязательная экспертиза проектов программ, включая использование инструментов независимой и общественной экспертизы;
- утверждение программ коллегиальным координационным органом, на который также должны быть возложены функции по контролю и оценке результатов программ.

При переходе к программному бюджету изменения, вносимые в бюджетный процесс, должны обеспечивать следующие результаты:

- распределение бюджетных ассигнований с учетом не только сложившегося уровня расходов, но и результативности деятельности различных субъектов бюджетного планирования;
- использование результатов оценки деятельности ответственного исполнителя, как информационного ресурса при принятии решений о распределении бюджетных ассигнований;
- учет при принятии решений о распределении бюджетных ассигнований интересов различных заинтересованных сторон, обеспечение баланса интересов в данном процессе.

Основными целями перехода к программному бюджету, на наш взгляд, являются:

- обеспечение ориентации на достижение целей и задач социально-экономического развития;

- повышение эффективности расходов регионального бюджета;

- создание прозрачной и понятной для населения системы представления бюджета, в которой четко определяются объемы финансирования конкретных направлений и ожидаемые результаты;

- реализация установленных на федеральном и региональном уровне новых принципов формирования бюджета.

В связи с этим считаем возможным предложить следующие основные задачи перехода к программному бюджету:

- разработка нормативно-правовой базы, регламентирующей переход к программному бюджету, совершенствование нормативных правовых актов, регламентирующих применение отдельных инструментов бюджетирования;
- создание организационных механизмов, обеспечивающих связь объемов бюджетного финансирования с показателями результатов деятельности ответственных исполнителей программ;
- организация мониторинга исполнения бюджета, при котором будет оцениваться не только эффективность, обоснованность, целевое использование бюджетных средств, но и достижение установленных показателей результатов.

По нашему мнению, работа по переходу к программному бюджету должна внести принципиальные изменения в сам принцип работы государственных ведомств, повысить их ответственность, в том числе на уровне конкретных авторов и исполнителей муниципальных программ.

В заключении отметим, что задача перехода к программному бюджету сложная, так как здесь в одной точке сходятся многие направления деятельности органов исполнительной власти, увязываются вопросы финансирования и управления в рамках бюджета существующих и вновь принимаемых обязательств. Это обязательство требует от органов власти повышения качества бюджетного администрирования, в том числе с помощью автоматизации процессов планирования бюджета и оценки эффективности реализации программ.

Литература:

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О совершенствовании правового положения государственных и муниципальных учреждений».
2. Пресс-служба Минфина России Главное — эффективность бюджетных расходов // Финансы. 2011. № 5.
3. Климанов В.В., Михайлова А.А. О формировании бюджетной стратегии на региональном и муниципальном уровне // Финансы. 2011. № 2.
4. Климанов В.В., Михайлова А.А. Внедрение программного бюджета: первые проблемы и вопросы // Финансы. 2011. № 9.

Стимулирование повышения плодородия земли в Узбекистане с учетом мирового опыта

Хужагелдиев Чоршанби Пардаевич, преподаватель
Термезский государственный университет (Узбекистан)

В статье рассматривается мировой опыт по стимулированию повышения плодородия земли, используемой в сельском хозяйстве. Приведены автором рекомендации по применению их в Узбекистане.

Ключевые слова: стимулирование, плодородие почвы, сельскохозяйственная земля, мелиоративное состояние, эффективность, кредитование, пахотная земля.

Stimulative Increase of Fertility in Uzbekistan in Accordance with the World Experiences

The article deals with world's experience in stimulating development fertility of the soil used in agriculture. The author gives recommendation using it in Uzbekistan.

Key words: stimulation, fertility soil, agricultural soils, reclamation state, effectiveness credit (finance) plugging soil.

Успех аграрной реформы, проводимой в Узбекистане, во многом зависит от изучения и обобщения достижений в этой области мирового опыта и внедрения их в хозяйственную практику с учетом социально-экономического развития Республики. Необходимо подчеркнуть, что по стимулированию повышения плодородия земель, используемых в сельском хозяйстве, в частности орошаемых земель, накоплен богатый опыт в мировой практике. В этом смысле имеет большое значение опыт, накопленный в практике развитых стран. Вместе с тем следует также не упустить из внимания того, что, в отличие от Республики Узбекистан, в большинстве развитых стран мира земля является частной собственностью.

США. В Соединенных Штатах Америки основной формой сельскохозяйственного производства являются фермы, где они разделены на малые и большие. К малым относятся фермы с годовым доходом до 250 тысяч долларов. Прибыль больших ферм составляет более 250 тысяч долларов. [3, с. 321] В системе поддержки сельского хозяйства со стороны государства в США значительное место занимают государственные программы по производству сельскохозяйственных товаров, в которых особое внимание уделено сохранению и повышению плодородия посевных земель. Реализация программы повышения плодородия земли, улучшения ее мелиоративного состояния в основном финансируется самим государством. 26 процентов работ, выполненных в рамках государственных программ по производству сельскохозяйственных товаров, осуществляются малыми фермами, остальные — крупными. Заслуживает внимания то, что если крупные фермы ирригационные и мелиоративные работы выполняют за свой счет, то в малых фермах 95 процентов расходов, необходимых для выполнения вышеуказанных работ, выделяются государством. [3, с. 322]

Основные направления упорядочения сельского хозяйства со стороны государства состоят из операции купли-заклада, гарантированных цен и непосредственной оплаты за сокращение пахотных земель. В упорядочении государством сельского хозяйства особое значение имеет гарантированные цены на сельскохозяйственных товаров. На сегодняшний день предоставляются гарантированные цены тем фермерам, которые выполняют конкретные условия, поставленные перед ними, в частности, по защите водных и земельных ресурсов, повышению плодородия посевных земель. [1, с. 35]

В Министерстве сельского хозяйства США функционирует Государственная земельная служба. Основная ее функция заключается в ведении мониторинга плодородия земли. Со стороны этой организации разработаны определенные технологии для конкретных участков, которые не допускают снижения уровня плодородия земли, поэтому фермеры не беспокоятся об этом. По предложенным конкретным технологиям и рекомендациям фермер получает кредит и поддерживается со стороны страховой компании. Если имеется рекомендация, данная со стороны Государственной земельной службы, непредусмотренные расходы фермы компенсируются страховой компанией.

[1, с. 38] Как видно из вышеизложенного, в США разработаны конкретные механизмы повышения плодородия.

Япония. В Японии еще в 1928 году были начаты государством важные работы по поднятию отношения к земле на высокую ступень. В 1949 году принят закон «Об улучшении земель» (ТотиКайрехо), а в 1952 году «Об улучшении распаханной земель» (КодоБайеихо).

Эти два закона, основанные на программах, тщательно разработанных государством, охватили проблемы, связанные с улучшением мелиоративных со-

стояний земель, объединением небольших участков, повышением плодородия почвы. Начиная с 1965 года, в рамках десятилетней государственной программы по улучшению земель проведена работа, связанная с улучшением мелиоративного состояния земли. Выделено и использовано по первой государственной программе (1965–1974 гг.) 2,6 триллионов иен, а по второй – 32,4 триллиона иен (1983–1993 гг.). Если по первой программе в год вложено в среднем 0,26 триллионов иен, то по третьей программе в год в среднем израсходовано 3,23 триллиона иен. Это на 13 раз больше, чем средства, израсходованные по первой программе. И почти 90 процентов средств последней программы выделено со стороны государства. [5]

Китай. Население Китая составляет около 1,3 миллиарда человек. Используемые земли – 138 миллионов га, что приходится на душу населения по 0,11 га. Из 100 млн. га пахотных земель орошаются 50 млн. га.

Говоря о качестве земли в Китае, следует отметить, что 41 процентов всей пахотной земли относится к первой зоне, которая отличается высокой плодородностью. Ко второй зоне (среднего плодородия) относятся 35 процентов всей пахотной земли. Третья зона – самая неплодородная земля, что составляет 20 процентов всей пахотной земли Китая. 4 процента всей пахотной земли Китая считается непригодными для сельского хозяйства.

В целом можно считать качество земли в Китае средним. 60 процентов всех пахотных земель составляют земли, дающие низкий урожай в результате негативных воздействий разнообразных объективных факторов. В частности, 8,5 процентов из них подвергнуты эрозии, 11,4 процентов – расположены на неравных площадях, приводящих этих земель к эрозии, 6,6 процентов покрыты солью, в более 10 процентов песочный слой намного выше, чем в плодородных землях, 3,5 процентов имеют плодородный слой не с достаточной глубиной, 0,4 процентов – каменистые земли, 9,3 процентов недостаточно обеспечено водой, 1,1 процентов не имеет необходимой температуры. [2, с. 67]

Так, ограниченность земель, отводимых для сельского хозяйства, чрезвычайно большое количество населения и высокий уровень его плотности, повышение уровня урбанизации, высокое развитие экономики страны и в результате выхода земельных площадей из сельскохозяйственного оборота, а также обострение проблем экологии превратили проблему плодородия земли и эффективности ее использования в самую актуальную проблему времени. Это, в свою очередь, требует разработки системы конкретных мер по повышению плодородия земли, предупреждению сокращения земельных площадей, особенно посевных земель.

Говоря о мерах, проводимых в Китае на сегодняшний день по повышению плодородия земли, необходимо особо подчеркнуть, что качество земли в Китае находится под строгим государственным контролем. Контроль над землей, ведение мониторинга упорядочивается Законом

«Об управлении землями», принятом 1986 году. Государственное бюро управления землями, подчиняющееся непосредственно Государственному Совету КНР, занимается проблемами сохранения целостности территории сельскохозяйственных, особенно пахотных земель, стимулирования улучшения плодородия земли, а также привлечения к правовой ответственности за ухудшения качества земли.

Положение «О защите основных пахотных земель», принятое 1994 году, стимулирует повышение плодородия посевных земель и их защиту. На основе вышеназванных документов по повышению плодородия земель, используемых в сельском хозяйстве, осуществлены следующие меры:

1. За качества пахотных земель ответственными назначены сами руководители. При оценке их деятельности основными критериями стали те мероприятия, которые они проводили по повышению плодородия пахотных земель.

2. На уровне всех административных единиц составлены Генеральные планы по использованию земель. В этих планах отмечены твердые критерии, не допускающие сокращения площадей пахотных земель и снижения их плодородия.

3. Активизировались дела по вспашке целинных и заброшенных земель.

4. Проведена инвентаризация всех земельных ресурсов. Государственное управление землей в течение нескольких лет за счет огромных средств добилося инвентаризации земельных ресурсов. В этом процессе земли были оценены как в количественном, так и в качественном отношении. Собранные данные были использованы как ценные материалы в составлении генпланов использования земельных ресурсов.

Впоследствии правовые документы по повышению плодородия посевных земель, используемых в сельском хозяйстве, намного совершенствовались. В том числе в 1998 году была принята новая редакция Закона «Об управлении землями». В 2004 году были внесены в него изменения и дополнения. В этой редакции Закона была повышена степень ответственности за снижение уровня плодородия земли.

Результаты обобщения мер, проводимых по повышению плодородия земель, используемых в сельском хозяйстве, показывают, что в Китае доминирует совместное использование механизмов рынка и административных методов для повышения плодородия земель. И это, в свою очередь, стало давать свои результаты: в последние годы Китай добился заметных успехов в мировом рынке и по производству сельскохозяйственных продуктов.

Турция. По объёму территории Турция занимает одно из ведущих в мире. Из них 44,3 процента составляют леса, 55,7 процентов сельскохозяйственные земли, 81,6 процентов плодородных богарные земли, 18,4 процента – орошаемые ирригационным способом. Ороша-

емых земель Турции по объёму занимают третье место в Европейском континенте. Турция, став членом стран Евросоюза, намерена расширить территорию плодородных земель на 41 млн. га, что составляет 22 процента земель Евросоюза. [6]

Следует подчеркнуть, что Турция в последние годы достигла заметные успехи по производству сельскохозяйственных продуктов: фиников, урюков и кишмиша в мире занимает первое место, овощей и винограда — четвёртое место, табака — шестое место, хлопка — седьмое место, пшеницы — восьмое место. Эти успехи во многом зависят от мер, осуществленных по повышению плодородия сельскохозяйственных земель. [4, с. 195]

В Турции особое значение имеет процессы организации крупных ирригационных систем с целью повышения плодородия используемых земель в сельском хозяйстве. В этом плане приобрел большое значение проект Южно-Восточной Анатолии. В результате данной ирригационной системы заметно повысился объём производства сельскохозяйственных продуктов.

Со стороны государства для повышения плодородия орошаемых земель выделены денежные кредиты, в частности, оказаны материальная поддержка землепользователей Турции, том числе выделено 2,65 млрд. турецкой лиры.

Как показывает опыт вышерассмотренных стран по повышению плодородия сельскохозяйственных земель, финансирование мероприятий по повышению плодородия пахотных земель в первую очередь осуществляется государством. Вместе с тем разработка механизма обеспечения заинтересованности пользующихся землей в повы-

шении ее плодородия играет важную роль в сохранении и повышении ее качества.

На наш взгляд, исходя из мирового опыта по стимулированию повышения плодородия сельскохозяйственных земель с этой же целью, в Узбекистане можно применить следующие меры:

- представление гарантированных цены на продукты, произведенные теми фермерами, которые дополнительно инвестирует повышения плодородия сельскохозяйственных земель, в частности, осуществляют мероприятия, связанные с защитой водных и земельных ресурсов и повышением урожайности земель;

- оказание фермерским хозяйствам консультационной службы на основе разработки технологий и рекомендаций, необходимых для конкретных участков, представление этим хозяйствам кредитов на основе данных технологий и рекомендаций и проведение страхования;

- использование в разумных соотношениях, как административного управления, так и механизмов рынка для стимулирования повышения плодородия сельскохозяйственных земель;

- повышение стимулирующие роли налогообложения и других финансовых механизмов и инструментов, направленных по повышению плодородия сельскохозяйственных земель.

Результаты эффективного внедрения положительного опыта, в частности, осуществления вышеназванных мер проявятся в стабильном развитии фермерских хозяйств, использующих сельскохозяйственные земли и степени повышения их доходов, в конце концов — в повышении эффективности производства сельского хозяйства.

Литература:

1. Андреева Н. Сельское хозяйство США: факторы, определяющие высокую эффективность отрасли //Человек и труд. 2008. — №8. — С. 35.
2. Линь Фей Х. Рынок земли Китая в новых экономических условиях //Пробл. теории и практики упр. — 2009. — №6. — С. 67.
3. Экономика США /Под ред. В.Б. Супяна. — СПб.: Питер, 2003. — С. 321.
4. İSTATİSTİK GÖSTERGELER Statistical Indicators 1923–2008 / TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU Turkish Statistical Institute. Istanbul. 2009. — P.195
5. www.embjapan.ru
6. www.reach4turkey.com

Современное состояние и развитие растениеводческой отрасли Западно-Казахстанской области

Шаукенева Светлана Кувайдулловна, магистрант;
Габдуалиева Раушан Смадиновна, доктор экономических наук, профессор;
Казамбаева Айгуль Мамаевна, кандидат экономических наук, доцент
Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана (г. Уральск)

В данной статье отражено современное состояние развития растениеводческой продукции Западно-Казахстанской области. Представлены основные показатели растениеводства, отражена динамика посевных площадей и валового сбора зерновых культур за ряд лет. Особое значение придается развитию зерновой отрасли, так как она является базой для сельского хозяйства. В статье можно проследить причины спада зернового производства и что характерно для освоения огромных площадей, включая солонцовые и малопродуктивные земли.

Ключевые слова: валовый сбор, конкурентоспособность, урожайность, земельный фонд, посевная площадь, приоритетные направления

Западно-Казахстанская область для ведения сельскохозяйственного производства обладает значительными природными, производственными и трудовыми ресурсами. Агропромышленный комплекс Западного Казахстана обладает огромным потенциалом. Огромная территория, различные климатические условия дают возможность для развития земледелия и животноводства.

Земельный фонд области составляет 15133,9 тыс. га. Большая часть земельного фонда (93,5%) представлена сельскохозяйственными угодьями, из которых преобладающими являются естественные пастбища. Площадь земель лесного фонда составила 206,2 тыс. га, или 1,5% от земельного фонда области.

Если в 1990 году практически вся посевная площадь находилась у сельскохозяйственных предприятий, за исключением площадей под картофелем и овощами, то в 2011 году из 617,5 тыс. га посевных площадей сельхозпредприятиями занята 34,7% или 214,6 тыс. га, а крестьянскими или фермерскими хозяйствами соответственно — 63,7% или 393,4 тыс. га. области.

В 2011 году основными производителями сельскохозяйственной продукции, кроме зерна, масличных культур стали личные подсобные хозяйства населения, на долю которых приходится 76,4% объема производства картофеля, 64,9% овощей. Зерновые и масличные культуры стали личные подсобные хозяйства населения, на долю которых приходится 76,4% объема производства картофеля, 64,9% — овощей. Зерновые и масличные культуры выращиваются в основном в крестьянских или фермерских хозяйствах (72,6% от общего объема зерновых культур и 65,2% — масличных).

В растениеводстве к их числу относится применение экстенсивных технологий, невысокая эффективность использования орошаемых земель, что обуславливает низкую урожайность сельскохозяйственных культур. Недостаточное применение химических средств защиты растений и минеральных удобрений ведет к большой засо-

ренности посевов и снижению естественного плодородия земель. Факторами, ограничивающими развитие растениеводства, являются: частые засухи, применение экстенсивных технологий, низкая эффективность использования орошаемых земель.

Посевы зерновых культур в 1991 году составляла 77,3% от общей посевной площади по области, а в 2011 году — 63,9%.

За 20 последних лет площади посевов основных сельскохозяйственных культур сократилось с 1972,0 тыс. га в 1991 году до 617,5 тыс. га в 2011 году, в том числе под зерновыми культурами — с 1524,0 тыс. га до 394,5 тыс. га. Посевные площади картофеля по сравнению с 1991 годом уменьшились с 7,9 тыс. га до 3,8 тыс. га. И этот фактор объясняется тем, что до приобретения независимости в стране было характерно освоение огромных площадей, включая солонцовые и малопродуктивные земли. Теперь используется только пригодные для ведения сельскохозяйственного производства земли и почти все пахотно-пригодные земли находящиеся в сельскохозяйственном обороте.

Изменилась и структура посевных площадей зерновых культур. Наибольший удельный вес в общей площади зерновых приходится на пшеницу. Так, если доля основной зерновой культуры пшеницы составляла в 1991 году 35% от общей площади зерновых, в 2011 году — 77,1%. Посевная площадь озимых культур в 1991 году составляла 415 тыс. га, или 27,2% в общей площади зерновых, в 2011 году посевы озимых уменьшились по сравнению с 1991 годом в 20 раз.

В 2011 году в структуре посевных площадей наибольший удельный вес занимают зерновые — 63,9% от общего объема посевной площади, в 1991 году — 77,3%. Кормовые занимают 15,8% всего посевов, масличные — 18,8%, картофель, овощи, бахчевые культуры — 1,5%

Посевы зерновых и бобовых культур за 2011 год по сравнению с 1991 годом уменьшились в 3,9 раза и соста-

Таблица 1

Показатели растениеводства

	Посевная площадь, тыс. га			Валовой сбор, тыс. тонн			Урожайность, центнеров с 1 га		
	1991	2011	2011г в % к 1991г	1991	2011	2011г в % к 1991г	1991	2011	2011г в % к 1991г
Зерновые и зерно-бобовые культуры	1 524,0	394,5	25,9	1 105,9	347,3	31,4	7,3	9,7	132,9
в том числе:									
пшеница	538,4	304,2	56,5	345,4	256,2	74,2	6,4	9,5	148,4
рожь озимая	289,9	8,1	2,8	336,8	6,1	1,8	11,6	7,6	65,5
ячмень яровой	540,6	74,6	13,8	352,1	80,2	22,8	6,5	11,0	169,2
Масличные культуры	27,3	116,1	425,3	8,1	25,3	312,3	2,9	3,0	103,4
Картофель	7,9	3,8	48,1	59,0	55,1	93,4	75,0	144,0	192,0
Овощи	4,0	3,7	92,5	30,9	50,2	162,5	77,0	135,0	175,3
Бахчевые культуры	1,9	1,6	84,2	24,5	22,1	90,2	18,3	143,3	783,1

вили 394,5 тыс. га, из них 77,1 % площади засеяны пшеницей (304,2 тыс. га), 18,9 % — ячменем яровым (74,6 тыс. га).

Зерновая отрасль является базой для сельского хозяйства, и поэтому ее развитию придается значение. Сдерживают развитие часто повторяющиеся засухи. Поэтому, учитывая высокий биологический потенциал озимых культур для нашей зоны, в дальнейшем планируется расширение посевных площадей озимых зерновых культур.

Кроме зерновых, земледельцы области в последние годы успешно возделывают рентабельные и дорогостоящие масличные культуры. Из масличных культур в 2011 году выращивали подсолнечник, сафлор, рыжик, лен кудряш, горчицу.

В 2011 году по сравнению с 1991 годом посевные площади масличных культур возросли в 4,3 раза и составили 116,1 тыс. га. При этом наиболее динамично развивается производство подсолнечника, рост посевных площадей за 2011 год по этой культуре составил 66,9 % от общего объема масличных культур.

Основные посевы масличных культур размещены в Зеленовском (32,2 % от всего объема площади масличных культур), Теректинском и Бурлинском (по 22,3 % на каждого) районах.

Посевная площадь картофеля по области по сравнению с 1991 годом за 2011 год уменьшилась почти в два раза и составила 3,8 тыс. га, из них основную часть составляют посевы подсобных хозяйств населения (75,2 % от общей площади картофеля по области). В разрезе районов по посеву картофеля наибольший удельный вес занимают хозяйства Зеленовского района (32,9 % от общей площади) и пригородной зоны г. Уральска (28,9 %). Ими было собрано 61,8 % от всего объема по области.

Другим приоритетным направлением является развитие овощеводства. Посевная площадь овощей также уменьшилась по сравнению с 1991 годом на 7,5 % и со-

ставила 3,7 тысячи гектаров по области. Почти всю посевную площадь под овощами (98,2 %) занимают крестьянские или фермерские хозяйства и личные подсобные хозяйства населения.

По сравнению с 1991 годом уменьшилась также посевная площадь бахчевых культур на 15,8 %.

Неурожай двух предыдущих лет (2009–2010 г.г.) заметно подкосил положение не только земледельцев, но и животноводов, поскольку продуктивность и сохранность скота во многом зависит от запасов и качества кормов.

Посевная площадь кормовых культур области за 2011 год уменьшилась по сравнению с 1991 годом в 4 раза и составила 97,8 тысяч гектаров. Основную часть посевной площади кормовых культур нашей области составляют посев многолетних трав на пашне (82,5 % от общего объема).

Наибольшие посевные площади кормовых культур имеют хозяйства Теректинского (30,8 % от общего объема), Зеленовского (30,3 %) и Бурлинского (20,4 %) районов. Ими было посеяно всего 79,7 тысяч гектара, или 81,6 % всей посевной площади кормовых культур.

В области проводится работа и по возрождению садов. В 2011 году посевная площадь под плодово-ягодными насаждениями и виноградниками хозяйства личных подсобных хозяйств населения составила 426,0 га. Они занимают 96,3 % всей посевной площади плодово-ягодных насаждений и виноградников по области.

Валовой сбор зерна в 2011 году составил 394,5 тыс. тонн в весе после доработки, что в 3,9 раза меньше чем в 1991 году. Причинами спада зернового производства являются засуха последних лет и в связи с этим уменьшение посевных площадей за последние годы и снижение урожайности зерновых культур.

Если в 1991 году основными производителями зерна были Джамбейтинский (12,3 % валового сбора зерна по области), Чапаевский (11,7 %), Зеленовский (11,1 %),

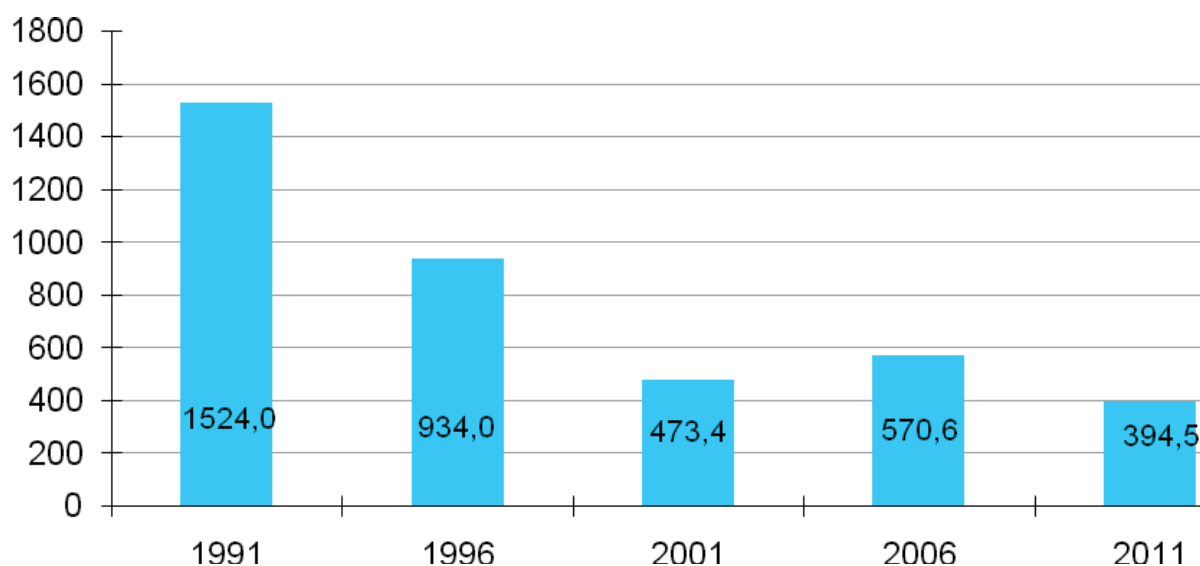


Рис. 1. Динамика посевных площадей зерновых культур за ряд лет

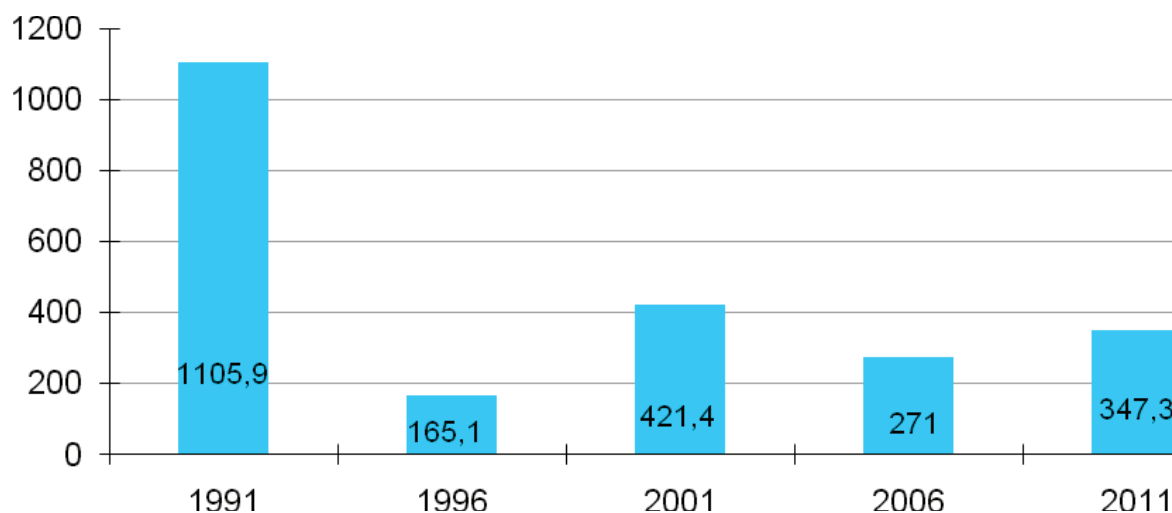


Рис. 2. Динамика валового сбора зерновых культур за ряд лет

Теректинский, Приуральный (по 10,5% на каждого) и Бурлинский (10,3%) районы, то в 2011 году наибольший объем зерновых культур был собран в Зеленовском (48,9% валового сбора зерновых культур области) и Теректинском (19%) районах.

Изменилась структура производства зерна в разрезе основных производителей, так, если в 1991 году практически все зерно производилось в сельхозпредприятиях (99,2%) и незначительная часть — в крестьянских хозяйствах (0,2%), то в 2011 году около 183,0 тыс. тонн, или 71,4% зерновых культур было собрано силами крестьянских (фермерских) хозяйств области.

Наибольший валовой сбор масличных культур в 2011 году был собран в хозяйствах Теректинского (30,2% от всего объема валового сбора) Бурлинского (25,6%) и Зеленовского (23,8%) районов. Ими было собрано около 80% всего объема по области.

За 2011 год картофеля было собрано 55,1 тыс. тонн, на 6,6% меньше сбора картофеля 1991 года, овощей собрано — 50,2 тыс. тонн, на 62,4% больше, чем в 1991 году. Основная часть объема производства картофеля (76,4%) и овощей (64,9%) получена в хозяйствах населения.

Наибольшее количество овощей в 2011 году было собрано в хозяйствах Зеленовского района (44,5% от всего объема), города Уральска (20,3%), ими было собрано 32,6 тысяч тонн, или 64,8% от всего урожая овощей за 2011 год.

Наибольший удельный вес по сбору бахчевых культур занимают хозяйства Зеленовского (36,5% от общего объема) и Акжайкского (27,7%) районов. Ими было собрано 64,3% всего урожая бахчевых культур по области за 2011 год.

Валовой сбор сена с естественных сенокосов и пастбищ по сравнению с 1991 годом за 2011 год увеличился на 31,7% и составил 1364,6 тыс. тонн.

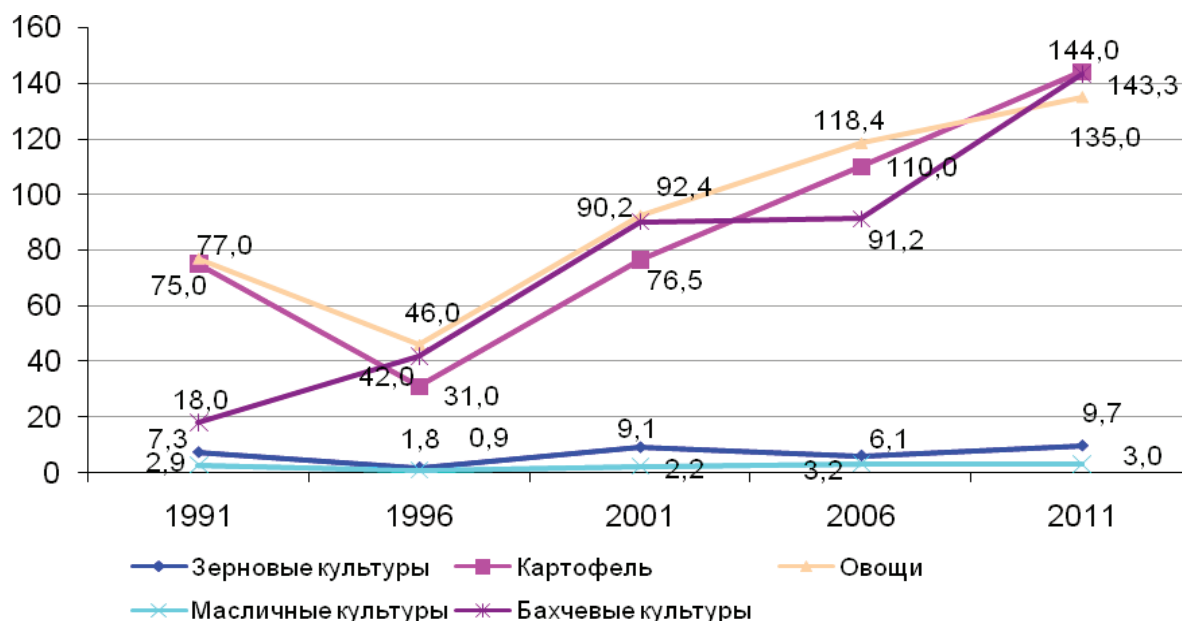


Рис. 3. Урожайность основных сельскохозяйственных культур за годы независимости во всех категориях хозяйств, центнер, с 1 га

Наибольший валовой сбор плодово-ягодных насаждений и виноградников составляют хозяйства г. Уральска (48,5% от всего объема по области), Зеленовского (22,7%) и Бурлинского (10,7%), ими было собрано 81,9% плодово-ягодных насаждений.

Итоги крайне засушливых последних лет наглядно показали преимущество озимых культур. В целом по ним получено по 10,5 ц/га (в весе после доработки). Для сравнения урожайность яровой пшеницы составила 9,4 ц/га. На повышение урожайности зерновых культур в 2011 году по сравнению с 1991 годом повлияла потеря, наносимых вредителями, болезнями и сорняками, так как массовое размножение вредных организмов вызывает 30–40% потерь урожая. За последние годы применяются все агротехнические приемы, способствующие повышению урожайности, так же выделяются из бюджета субсидирование мероприятий по повышению плодородия почв, мелиорации земель и развитие элитного семеноводства.

Урожайность масличных культур во всех категориях хозяйств области по сравнению с 1991 годом за 2011 год увеличилась на 3,4%, из них наибольшую урожайность получили хозяйства Бурлинского (3,9 ц/га) и Теректинского (3,4 ц/га).

Урожайность картофеля за 2011 год по сравнению с 1991 годом во всех категориях хозяйств увеличилась на 92% и составила 144,0 центнера с 1 га убранной площади. Наибольшую урожайность картофеля за 2011 год получили хозяйства Зеленовского (167,5 центнера с 1 га убранной площади) района и пригородные хозяйства г. Уральска (143,9).

Урожайность овощей за 2011 год по сравнению с 1991 годом во всех категориях хозяйств увеличилась на 75,3% и составила 135,0 центнера с 1 га убранной площади. Наибольшую урожайность овощных культур получили хозяйства Бурлинского (166,9 центнера с 1 га убранной площади), Каратобинского (154,5), Зеленовского (146,7) районов и пригородные хозяйства г. Уральска (145,6).

Урожайность бахчевых культур по сравнению с 1991 годом во всех категориях хозяйств увеличилась в 7,8 раза и составила за 2011 год 143,3 центнера с 1 га убранной площади. Наибольшую урожайность бахчевых культур получили хозяйства Бурлинского (217,5 центнеров с 1 га убранной площади), Каратобинского (183,3), пригородные хозяйства г. Уральска (175,9), (Зеленовского (158,4), Теректинского (155,3) и Акжайкского (147,8) районов.

В агропромышленном комплексе области имеется ряд системных проблем, сдерживающих развитие отрасли. В растениеводстве к их числу относится применение экстенсивных технологий, невысокая эффективность использования орошаемых земель, что обуславливает низкую урожайность сельскохозяйственных культур. Недостаточное применение химических средств защиты растений и минеральных удобрений ведет к большой засоренности посевов и снижению естественного плодородия земель. Техническое обеспечение производства характеризуется устаревшей техникой с высокой степенью износа.

Факторами, ограничивающими развитие растениеводства, являются: частые засухи, применение экстенсивных технологий, низкая эффективность использования орошаемых земель.

Литература:

1. Аграрная экономика. / Под ред. М.Н. Малыша. — СПб.: Изд-во «Лань», 2002. — 688 с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. — М.: ГУВШЭ, 2002. — 493 с.
3. Давыдянц Д.Е. Эффективность функционирования экономики (теоретико-методологический анализ). — 2001. — 130 с.
4. Дружинин А.Г., Ионов А.Ч. Концептуальные основы регионализации экономики. — Ростов-на-Дону.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2001. — 65 с.
5. Куницына Н.Н. Экономическая динамика и риски. — М.: Ред. журн. 2003 г.
6. «Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий», 2002. — 288 с.
7. Дашков Л.П. Предпринимательство и бизнес. М.: Маркетинг, 2005 г.
8. Культура предпринимательства / учебник для вузов — СПб: Питер 2000 — «ЭКМОС».
9. Основы предпринимательского дела Под ред. Осипова М.Ю., М.: Бек, 2006 г.
10. Основы предпринимательства (уч. пособие) Н.К. Мамыров и др. Алматы: Экономика, 2007.
11. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособ. /С. И. Грядов и др.; Под ред. С.И. Грядова. — М.: КолосС, 2005.
12. Есиркепов Т.А. Агропромышленная интеграция: теория и практика — Алматы: Издательство «Кульжахан», 2001.
13. Предпринимательство учебник под. ред. В.Я. Горфинкеля и др. — Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ: 2009 г.
14. Предпринимательство. Курс лекции для студентов эк. спец. Траисова Т.Н. Тулеугалиева Н.И. «РГКП» ЗКАТУ им Жангир хана 2007 г.
15. Попов Н.А. Организация сельскохозяйственного производства: Учебник — М., Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство «ЭКМОС», 2009.

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия

Козлова Наталья Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Сотник Юлия Александровна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

На всех исторических этапах развития России внешнеэкономическая деятельность оказывала влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединениях, предприятиях.

Внешеэкономические связи явились катализатором экономических преобразований в России. Они активно воздействуют на формирование в стране рыночных структур и механизмов, способствуют первоначальному накоплению капитала, созданию конкурентной среды и определению рыночной мотивации в отечественном бизнесе, приобщению его к зарубежному опыту предпринимательства.

На сегодняшний день в структуре внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, как и во всей экономике страны, происходят глубокие изменения.

Если раньше внешнеэкономическая деятельность, а значит и импорт товаров и услуг, была монопольной сферой деятельности государства, то сегодня ситуация изменилась: Российская Федерация пошла по пути либерализации внешней торговли, открыв свободный доступ к участию в ней предприятий, организаций и других хозяйствующих субъектов.

Вопросы правовой защиты отечественных экспортеров и импортеров стали актуальны в связи с процедурой присоединения России к Всемирной торговой организации — институту, регламентирующему экономические отношения между странами в области международной торговли, в соответствии с принципами максимальной открытости национальных рынков. Однако российские бизнесмены должны уметь и самостоятельно защищать собственные интересы, в чем им поможет знание «правил игры» на мировом рынке, его особенностей и традиций.

С момента либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) вопросам организации и управления внешнеторговыми операциями уделяется повышенное внимание, как на теоретическом, так и на практическом уровне. Весьма динамично развивается законодательная база в данной области экономической деятельности в связи с общемировыми тенденциями унификации методологической базы международной торговли, усиления ин-

теграционных процессов, появлением новых форм и методов торговли.

Непосредственное участие во внешнеэкономической деятельности принимают сегодня десятки тысяч предприятий и десятки тысяч предпринимателей и государственных служащих. К сожалению, многие из участников не знакомы с основами, а тем более — с тонкостями внешнеэкономической деятельности.

Внешеэкономическая деятельность предприятий — это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок. Она является следствием развития внешнеэкономических связей как совокупности направлений, форм, методов и средств торгового, экономического, научно-технического сотрудничества, а также валютно-финансовых и кредитных отношений государства с зарубежными странами в целях рационального использования преимуществ международного разделения труда и международных экономических отношений для решения народно-хозяйственных и внешнеполитических задач.

Внешеэкономические связи — это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство.

Разница между понятиями «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность» заключается в следующем. Внешнеэкономические связи относятся к уровню макроэкономического (межгосударственного) регулирования, а внешнеэкономическая деятельность — к микроуровню, т.е. к уровню фирм и предприятий [3, с. 90–92].

ВЭД осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммер-

ческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами.

ВЭД относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности и структурной связи с производством, отличается правовой автономностью, экономической, а также юридической независимостью от каких-либо отраслевых ведомств и министерств.

Управление ВЭД предприятия — это воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в международном разделении труда.

При классификации видов ВЭД предприятий большинство учёных включают в их состав:

- 1) внешнеторговую деятельность;
- 2) производственную кооперацию;
- 3) международное инвестиционное сотрудничество;
- 4) валютные и финансово-кредитные операции;
- 5) отношения с международными организациями.

Внешнеторговая деятельность — это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеторговая операция — это комплекс действий контрагентов, то есть иностранных партнеров во внешне-торговой операции, направленных на совершение товарного обмена и обеспечивающих его. В полный комплекс, характеризующий внешнеторговую операцию, могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов [1, с. 672].

К основным формам внешнеэкономических связей относятся следующие:

1. Торговля. С помощью этой формы осуществляется купля-продажа товаров широкого потребления: одежды, обуви, парфюмерии, галантереи, культтоваров, а также продовольственных товаров и сырья. Происходит также торговый обмен продукцией для промышленного потребления: узлы, детали, запасные части, прокат, подшипники, агрегаты и т.д. Возможна покупка товаров и оборудования для общественного потребления: городской транспорт, оборудование для больниц, поликлиник, курортов, лекарства, устройства и оборудование для охраны окружающей среды. Осуществляется купля-продажа продукции интеллектуального труда: лицензии, ноу-хау, инжиниринговая продукция.

2. Совместное предпринимательство. Данная форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленной сфере на заводах, фабриках, предприятиях; в сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, искусстве, кредитно-финансовой сфере.

3. Оказание услуг. Большое распространение в международном бизнесе принадлежит посредническим, бан-

ковским, биржевым услугам, страхованию, туризму, международным перевозкам грузов. Быстро растет объем услуг, которые оказывают компьютерные сети, имеющиеся в развитых странах мира.

4. Сотрудничество, содействие. Все большее распространение во внешнеэкономических связях получают научное, техническое, экономическое сотрудничество. Усиливаются научный, культурный обмен, растет число спортивных мероприятий.

Внешняя торговля на современном этапе — это наиболее интенсивно развивающаяся форма международных экономических отношений.

Заинтересованность практически всех стран в расширении своей внешней торговли связана прежде всего с потребностью сбыта национальной продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и, наконец, стремлением извлечь высокую прибыль за счет международного разделения труда, позволяющего добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Современные внешнеторговые операции очень разнообразны. Поэтому не представляется возможным предложить один критерий, в соответствии с которым можно дать исчерпывающую классификацию внешнеторговых сделок. Все они должны рассматриваться с нескольких точек зрения: по направлениям торговли; видам товаров и услуг; степени готовности товаров; применяемым методам торговли; организационным формам торговли.

По направлению торговли внешнеэкономические операции могут быть подразделены на экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт.

Экспортирование или импортирование товаров обычно является первой внешнеэкономической операцией, с которой сталкивается предприятие, ставшее участником международного бизнеса. Но экспортно-импортные операции не прекращаются и тогда, когда фирма переходит к другим внешнеторговым сделкам. В этом случае экспортно-импортные операции ищут новые рынки либо осуществляются в комплексе с другими внешнеторговыми операциями.

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товарной продукции (услуг) и ввозом-вывозом этой продукции (услуг) за рубеж/ из-за рубежа [2, с. 350].

В практике международной торговли продавец именуется экспортером, а покупатель — импортером. Стороны любого контракта в практике международной торговли именуются контрагентами.

Каждый вид и направление внешнеэкономической деятельности субъектов, участвующих в ней, включает широкий комплекс хозяйственных, производственных, правовых, валютно-финансовых и других отношений.

В целом, внешнеэкономическая деятельность является одним из важнейших факторов развития народного хозяйства и экономической стабилизации страны.



Рис. 1. Классификация внешнеторговых операций

В настоящее время предприятие может осуществлять экспортно-импортные операции самостоятельно посредством реализации прямых договоров с иностранными партнерами или через посредников — другие предприятия, предоставляющие свои услуги по ВЭД. Выбор правовой формы ВЭД зависит от экономических возможностей и потребностей предприятия.

Разнообразие видов и форм внешнеэкономической деятельности предприятий должно способствовать повышению эффективности внешних связей государства в целом. Это позволит решить такие задачи, как увеличение валютных ресурсов и объемов торговли, улучшение структуры экспорта и импорта, погашение нынешних

долгов, расширение сфер сотрудничества, привлечение капитала и технологий в страну.

На уровне предприятия внешнеэкономическая деятельность направлена на заключение и исполнение контрактов с иностранными партнерами. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью всей работы большинства предприятий России.

Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности, такие как использование преимуществ международной кооперации производства и свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач.

Литература:

1. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник / В.В. Покровская. — М.: Экономистъ, 2009. — 672 с.
2. Сберегаев Н.А. Основы внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Н.А. Сберегаев. — М.: Высшее образование, 2007. — 350 с.
3. Яковлева Е.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст]: учеб. пособие / Е.В. Яковлева. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. — с. 90–92

18. ТУРИЗМ

Развитие хостел-движения в России и за рубежом

Федоров Роберт Геннадьевич, аспирант
Оренбургский государственный институт менеджмента

Еще вчера слово «хостел» вызывало массу вопросов и непониманий среди у россиян, а теперь практически во всех крупных городах, и даже в некоторых селах, есть хостелы, а решение проблем расселения гостей и участников крупных мероприятий таких, как чемпионаты мира и универсиады, уже невозможно без открытия хостелов. За последнее время в сети Интернет появилось множество статей о хостелах, их специфике и преимуществах, об эффективности вложение финансовых средств в данные виды гостиниц, и даже бизнес-планов с подробным описанием всех необходимых затрат.

Во Франции хостелы называются «*auberge de jeunesse*», в Германии — «*jugendherberge*», в Испании — «*albergue juvenil*». Однако, все эти понятия переводятся примерно одинаково. Хостел — это молодежное общежитие.

Первый же хостел в современном понимании этого слова появился в 1909 году. Немецкий учитель Ричард Ширманн решил устраивать со своими воспитанниками воскресные прогулки за город. Так как его подопечные были бедны, им было трудно найти подходящее место для ночлега, и они были вынуждены ночевать в школах, которые были свободны в выходные или во время каникул. Так дальновидному преподавателю и пришла идея об организации постоянных мест для ночлега учащихся, и Ширманн стал предлагать молодым путешественникам ночевать в школе, где сам работал. На ночь из классов выносили парты и стулья, а на пол клали мешки с соломой. Утром гости школы помогали поставить школьную мебель на место и убрать остатки соломы. Позже хостел был перенесен в замок Алтены, где существует и по сей день [1].

Современные хостелы претерпели значительные изменения. Еще двадцать лет назад они являлись всего лишь неприятным местом для ночлега, а в наши дни приличные хостелы предлагают своим гостям довольно широкий спектр основных и дополнительных услуг, таких как телефоны с междугородней и международной связью, кондиционирование воздуха в номерах, спутниковое телевидение и компьютеры, подключенные к сети Интернет, бесплатные продукты, экскурсии и многое другое. Тем не менее, цена ночлега до сих пор вполне доступна для студенческой молодежи.

Хостел-движение приобрело множество последователей. Уже в 1932 году была создана Международная фе-

дерация молодежных хостелов (International Youth Hostel Federation) в Амстердаме. В Федерацию на тот момент входили представители Швейцарии, Польши, Англии, Голландии, Франции, Дании, Чехословакии, Ирландии, Бельгии и, разумеется, Германии. Возглавил Федерацию сам Ричард Ширманн, (он был вынужден уйти в отставку в 1936 году, в связи с настоятельной рекомендацией немецкого правительства). На сегодняшний день приблизительное количество хостелов по всем миру оценивается в 5 000. Точное количество посчитать совершенно невозможно: некоторые хостелы часто появляются и исчезают спонтанно или работают только определенное время в году.

Бизнес-модель хостела ориентирована на молодежь — прежде всего, студентов. Но, тем не менее, данные средства становятся популярны и среди более зрелого населения, особенно пенсионеров. Большой импульс развитию хостел-движения в XX веке дали так называемые *backpackers* — туристы, путешествующие с одним рюкзаком за плечами и стремящиеся посетить как можно больше мест за поездку. Такие туристы были особенно многочисленны в 1960–70-х, в расцвет культуры хиппи. С появлением более дешевого транспорта (в том числе, авиакомпаний-лоукостеров) хостел-движение укреплялось. Повышение среди населения интереса к путешествию и познанию разных стран и готовность довольствоваться минимальными удобствами значительно увеличила популярность хостелов.

Основная черта целевого клиента хостела — планирование поездки без участия посреднических компаний-туроператоров и турагентств. Более того, студенты и *backpackers* часто не имеют изначально четкого маршрута путешествия или могут изменять его в процессе. Это определяет маркетинг, ориентируя его на прямые продажи. Основной путь получения информации о хостеле — «сарафанное радио» (слухи) и отзывы в сети Интернет (в блогах, форумах и интернет сообществах).

Обычно в хостелах существуют номера различной вместимости с удобствами в номере или в блоке на несколько комнат. Бывают и вместительные помещения, рассчитанные на десять, а иногда и двадцать постояльцев, с удобствами на этаже. Естественно, чем меньше удобств, тем дешевле обойдется проживание. Согласно зару-

Москва	64
Санкт-Петербург	56
Иркутск	10
Казань	9
Новосибирск	7
Екатеринбург	6
Уфа, Улан -Удэ, Нижний Новгород, Красноярск	3
Ярославль, Тольятти, Пермь, Листвянка, Воронеж Владивосток	2
Челябинск, Томск, Суздаль, Слюдянка, Самара, Ростов- на-Дону, Псков, Петрозаводск, Ольхон, Краснодар, Коломна, Калининград, Выборг, Владимир, Великий Новгород, Благовещенск, Барнаул, Аркаим, Оренбург.	1
ИТОГО:	194

Рис. 1. Количество хостелов в городах России

бежным стандартам, наличие холодной и горячей воды в хостеле — обязательно. А вот за постельное белье иногда придется заплатить дополнительно. Иногда завтрак включен в стоимость проживания, но чаще в хостеле имеется кухня для самообслуживания, где постояльцы могут готовить себе еду. Важной особенностью является и то, что в хостеле есть быть либо шкафчики, закрывающиеся на ключ, либо охраняемое помещение, где гости смогут оставить свои вещи и будут иметь к ним доступ в любое время. Хостелы отличаются чистотой и зачастую даже более строгими правилами проживания, нежели пятизвездочные отели.

Сегодня хостел — это небольшая гостиница, в которой за скромную плату размещают всех туристов независимо от пола, расы, вероисповедания и политических убеждений. Фактически, существование хостелов дает возможность молодежи и представителям малообеспеченных слоев общества путешествовать по всему миру. На сегодняшний день Международная Молодежная Федерация Хостелов (HI — Hostelling International), действующая под протекцией ЮНЕСКО, объединяет более 400 хостелов, разбросанных по всему миру.

Больше всего хостелов приходится на Бразилию, Китай и Японию. Их количество в данных странах, согласно крупнейшему международному portalу по бронированию хостелов *hostelworld.com* составляет 431, 402, и 308 хостелов соответственно. Количество российских хостелов в 1,5–2 раза по — сравнению с лидерами, но в тоже время превышает многие европейские развитые страны. Тот факт, что основная часть хостелов появилась за последние 3–4 года, дает основание предполагать, что в ближайшие пару лет количество хостелов в нашей стране станет сопоставимо странам-лидерам.

В России же первый хостел появился в 1992 г. в Санкт-Петербурге и был назван Saint Petersburg International Hostel. Национальная хостел-ассоциация (Russian Youth Hostel Association RYHA) была основана на год позже в 1993 году и является Российское является членом Международной Федерации Молодежных Хостелов. Об эффективности работы данной организации говорить сложно, хотя бы потому, что из почти двухсот хостелов, работающих в России, только 28 являются членами данной ассоциации. Гораздо больший вклад в развитие хостел-движения, его популяризацию среди населения и предпринимателей страны вносит молодой предприниматель Даниил Мишин. Открыв сеть хостелов в Москве и на Украине, Даниил доказал, что данный вид гостиничного бизнеса является выгодным, о его успехи написано уже в десятках газет и интернет-изданий, вышло в радио и телеэфир множество передач. Продвигая и делясь опытом своих хостелов, Даниил Мишин вносит существенный вклад и в развитие всего хостел-движения.

На данный момент в нашей стране насчитывается около 200 хостелов более чем в 35 городах и населенных пунктах (рис.3.). Причем, нужно отметить, что хостелы существуют не только крупных туристских центрах, но и в региона с низким уровнем туристской привлекательности. В качестве примера можно привести город Оренбург, где уже более года успешно функционирует хостел рассчитанный на 17 мест. Это лишний раз подтверждает востребованность бюджетных средств размещения подобно рода

Для хостелов существуют определенные стандарты и традиции, в соответствии с которыми они должны быть обустроены. В спальнях должен обеспечиваться объем не менее 5,0 м³ на человека. Минимальная высота потолков: 2,5 м; минимальная площадь пола на койку (одинарную

или двухъярусную) — 4 м³. Рекомендуются небольшие спальни. Должны обеспечиваться незакрепленные покрывала для матрасов и подушек, которые должны регулярно сниматься и стираться. Международный размер койки — 80 x 190 см. Должно быть обеспечено свободное пространство между койками не менее 75 см. Если — для удобства доступа — две койки ставятся бок о бок, между ними из гигиенических соображений в изголовье должна быть поставлена перегородка. Важно, чтобы койки были «бесшумными». На каждые 12 человек должен быть один туалет (по меньшей мере по одному для каждого пола), на каждые 6 человек — одна раковина для умывания, на каждые 15 человек — одна душевая кабина (с примыкающим помещением для раздевания).

Если начать разбираться, у хостелов множество плюсов. В большинстве из них предоставляется бесплатный интернет (wi-fi), а те, у кого нет с собой ноутбука, как правило, могут пользоваться общедоступным компьютером. Еще один плюс — то, что в хостеле можно готовить еду самостоятельно, экономя на кафе и ресторанах. Общие кухни хостелов укомплектованы всей необходимой техникой и необходимым набором посуды. Обычно хостелы бесплатно угощают гостей чаем и кофе, часто есть сушки или печенье, иногда бывают крупы и, например, макароны. Встречаются и хостелы, в которых гостей кормят завтраком. Причем, завтрак может быть включен в стоимость проживания, а может предоставляться за доплату. Как правило, хостельный завтрак — это молоко, булочки, джем и кукурузные хлопья. Вполне себе европейский завтрак.

Основное отличие хостела как средства размещения — в его доступности и минимальном оснащении. Как правило, в хостеле арендуется не комната, а место (за исключением случаев, когда всю комнату снимает одна компания).

Встречаются ситуации, когда персонал хостела сам проживает в нем, что дает возможность собственнику минимизировать расходы. Иногда гость может получить размещение на небольшой срок, выполнив определенную работу (уборка, стирка).

Чаще всего, в номере хостела располагается от 2 до 8 мест. Однако есть так называемые dormitories — комнаты на 10–20 человек с общими удобствами в коридоре. Хостел, чаще всего, предусматривает возможность самостоятельного приготовления пищи, хотя многие из них предлагают завтрак. Не редкость — отдельная оплата постельного белья.

Хостелы обладают двумя основными преимуществами по сравнению с другими видами средств размещения. Во-первых, это цена на проживание, которая в несколько раз меньше цен даже в самых дешевых классических гостиницах. Во вторых — это особая атмосфера, присущая хостелам. Многие самостоятельные путешественники считают неоспоримыми плюсами хостелов такие вещи, как например общедоступная кухня, где гости могут сами готовить себе еду. Это не только удобно, но и выгодно по деньгам, так как не нужно питаться в ресторанах и кафе. Другим нравятся веселые гостинные хостелов, где постоянно происходит общение людей со всего света. Именно гостинная является эпицентром знаменитой атмосферы хостела, местом, где соединяется неумная энергия десятков путешественников. Многие хостелы сами проводят мероприятия для гостей.

Развитие хостел-движения неразрывно связано с развитием туризма в целом. Быстрая, по сравнению с другими средствами размещения, окупаемость хостелов положительно влияет на темы роста их количества и, соответственно, на увеличение показателя обеспеченности гостиничными местами той или иной туристской дестинации.

Литература:

1. Байки из хостела [Электронный ресурс] // Коммерсантъ Секрет Фирмы: [web-сайт]. 01.06.2011. < <http://kommersant.ru/doc/1638782>. > (17.04.12)
2. Баханова Е. Переспать в Москве / Е. Баханова // Огонек. — 2007. — N 3. — С. 34–36.
3. Нуриджанов М. Понятия деловой туризм и хостел вполне совместимы / М. Нуриджанов // Секретарское дело, 2009. — N 9. — С. 36–38.

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Управление поставками в нефтегазовой промышленности

Мухамбетов Арман Маратович, магистрант;

Богдашкина Ирина Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент

Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана (г. Уральск, Казахстан)

В статье исследуется вопрос о глобальной цепочке поставок в нефтегазовой промышленности зарубежных компаний. Управление цепочками поставок в данной статье определяется как конфигурация, координация, а также непрерывное улучшение различных наборов операций. Указывается цель управления поставками в нефтегазовой промышленности. Также проводится анализ и определение управления цепочками поставок. Схематично показана цепочка поставок в нефтегазовой промышленности а также рассмотрены операции входящие в управление цепочками поставок. Проанализированы сильные и слабые стороны управления цепочками поставок. Рассмотрено совершенствование цепочки поставок.

Ключевые слова: цепочка поставок в нефтегазовой промышленности, инвентаризация, заказчик, покупатель, поставщик, максимизация прибыли, минимизация затрат, маркетинг, риск, спрос, предложение, добавленная стоимость, эксплуатационные расходы, рентабельность, логистика

Так называемая глобальная цепочка поставок в нефтегазовой промышленности зарубежных компаний является немаловажной частью в глобальной цепочке поставок, которая включает в себя внутренние и международные перевозки, инвентаризацию видимости учета и контроля, обработки материалов, помощи в импорте и экспорте, а также информационные технологии. В промышленности обычно используются классические модели управления и реализации цепочки поставок. В такой цепочке поставок, компания связана с его прямыми поставщиками и дистрибьюторами.

Управление цепочками поставок может быть определена как конфигурация, координация и непрерывное улучшение управления последовательных организованных наборов операций. Целью такого управления является обеспечение максимально качественного обслуживания клиентов при минимальных возможных затратах.

Заказчик и покупатель важен для любой организации, которая ориентирована на обслуживание. В цепочке поставок, для того, чтобы обслужить своих покупателей, компания связывается с поставщиками своих дистрибьюторов. Как правило, материалы, информация, капитал, рабочая сила, технология, финансовые средства и другие ресурсы перемещаются через подобные цепочки поставок. Основной целью фирмы всегда является максимизация прибыли. Фирма должна максимизировать выгоды и минимизировать затраты и по цепочке поставок. Фирма должна соотносить преимущества по сравнению с затратами для каждого решения, которое производится в поставках. [1]

Управление цепочками поставок означает усиление акцента на качественное обслуживание покупателей. Сегодня существуют большие возможности для координации деятельности всей цепочки поставок, даже в таких сложных отраслях, как нефть и газ, потому что происходит совершенствование информационных систем и коммуникационных технологий.

Исторически сложилось, что владение бизнесом цепей поставок было всегда высоко концентрировано. На это оказывает влияние эффект экономии от масштаба в нефтегазовой отрасли. Бизнес цепей поставок сегодня развит скорее для отдельных операций, которые производят стандартизированную продукцию и услуги в больших количествах по сравнению с теми, которые производят множество различных индивидуальных продуктов в меньших количествах. [2]

В последнее время многие утверждают, что нефтяная и газовая промышленность может вступить в эпоху острого дефицита ресурсов. Однако, в действительности ресурсы не являются причиной ограничений в области поставок, учитывая огромный потенциал, они по-прежнему доступны. По существу, на основании исследований, у многих нефтяных компаний есть достаточно ресурсов для поддержания оставшегося текущего уровня производства, по крайней мере, на ближайшие 40–50 лет. Таким образом, основной проблемой, стоящей перед нефтегазовой промышленностью является не ограничения ресурсов нефти и газа, а минимизация затрат на производство и поставку готовой продукции потребителям. Таким образом, надёжное управление цепочками

Исследование → Производство → Переработка → Маркетинг → Потребитель

Рис. 1. Цепочка поставок в нефтяной и газовой промышленности

поставок повысит коммерческую цель нефте-газового предприятия.

Схема, представленная на рис. 1, представляет собой основные цепочки поставок и связи в нефтегазовой промышленности. Соединение представляет интерфейс между компаниями и материалами, которые протекают через эти цепочки поставок. Поэтому нефтяным компаниям необходимы услуги поставщиков, чтобы развивать отраслевую систему и непрерывно участвовать в показанной цепочке поставок.

На каждом этапе осуществляется много операций. Например, *исследование* включает в себя сейсмические, геофизические и геологические операции, в то время как, *производственные* операции включают бурение, производство водохранилища и инженерных сооружений. *Переработка* это комплексная операция, и одновременно это выход на маркетинг. *Маркетинг* включает в себя розничную продажу бензина, моторного масла и других нефтепродуктов. На каждом этапе соединение цепи предполагает функционирование самостоятельной компании или подразделения корпораций. [3]

Немногие отрасли могут извлечь выгоду из цепи поставок, гораздо проще это сделать нефте-газовым компаниям. В этой отрасли, виды осуществляемых поставок, сильно отличаются друг от друга: от перчаток до труб, клапанов, кранов, химических веществ, цемента, стали и буровых установок, и это лишь некоторые из них. Кроме того, немногие отрасли промышленности нуждаются в этом огромном массиве материалов, которые будут перемещаться ежедневно, и часто в большом количестве внутри страны, глобально, на суше и на море. А в разведке и добыче нефти и газа, большая часть работ и мероприятий являются повторными, что отражается на поставках.

В нефтяной и газовой промышленности все значительные и важные операции планируются заранее. Таким образом, весь процесс можно запланировать массовым и высоко рентабельным. В нефте-газовой промышленности связь цепочки поставок и операции разведки, создают ценность путем сейсмического анализа и определения перспектив. Производственные операции на этом рынке являются своеобразными заказчиками, которые используют выход для разведки. Подобным же образом, переработка является заказчиком производства, а маркетинг является заказчиком переработки и потребителей нефтепродуктов, также как бензин является конечным клиентом.

Существует необходимость в том, чтобы каждая компания или оператор по цепочке поставок смогли быстро удовлетворить точные материальные потребности своих заказчиков, защитить себя от рисков, связанных с поставщиками и погасить операции с спросом и предложением и с неопределенностями которыми она сталкивается.

Одной из слабых сторон цепочки поставок является то, что каждая компания действует в своих интересах, чтобы оптимизировать свою прибыль. Цель удовлетворения конечного потребителя легко потерять, а также и возможности, которые могут возникнуть в результате некоторых координаций решений, этапы цепочки поставок также могут быть потеряны. Если поставщик более надежен, то нет необходимости в дополнительных запасах сырья, материалов, систем контроля качества, доработки, и другой деятельности без добавленной стоимости в результате бережливого производства. Трубы и трубная продукция являются одним из важных товаров, поставляемых в нефтяной и газовой промышленности на ежедневной основе. Эти товары очень важны и являются частью соединения цепочки поставок. Управление этой части цепочки поставок может быть как операционным и логистическим риском для большинства нефтегазовых компаний. Задержки с прибытием трубы, футляра, трубки и других аксессуаров, могут привести к обширным простоям оборудования и, следовательно, повысить эксплуатационные расходы. [4]

Совершенствование цепочки поставок требует непрерывной оценки и включает в себя изменение, конфигурацию и/или координацию в целях повышения эффективности работы всей цепи, а, следовательно, управления. Целью такого управления является обеспечение максимального обслуживания клиентов при минимально возможных затратах.

Цепочки поставок должны быть использованы также как комплексная и скоординированная система. Это позволит еще больше снизить затраты за счет ликвидации нерентабельного использования, которое перегружает эти цепочки поставок. Координация и сплоченность всей цепи поставок позволит сократить расходы, и приведет к более эффективной системе, росту рентабельности всего нефте-газового комплекса. Стратегии нефтяных и газовых компаний в области конфигурации цепочки поставок включают в себя разработку границ и параметров взаимоотношений внутри своей сети клиентов и поставщиков.

Сегменты клиентов основанных на потребности в услугах разных фирм соответственно различаются, а иногда и определены уникальными требованиями, и удовлетворение этих требований может быть необходимым для различных подходов к конфигурации и координации всей цепочки поставок. [5]

Совершенствование цепочки поставок по сути представляет настройку логистической сети и взаимоотношений поставщиков и заказчиков. Например, вся сеть логистики в компании нефти и газа может быть улучшена, когда геологи, геофизики, буровики, технологи, менед-

жеры водохранилищ, инженеры, финансовые аналитики, специалисты по маркетингу, а также представители правительства соберутся вместе, чтобы комплексно оце-

нить технические и экономические перспективы и возможности развития нефтяного месторождения.

Литература:

1. Аношин В.В., Максимов В.А. и др. Эволюция мировой экономики и нефтяной рынок Уфа, РИЦ БГУ, 2001, 376 с.
2. Алафинов С.В. Прогнозирование и планирование в транснациональной нефтяной компании. М.: Изд. «Дело», 1999 г., 328 с.
3. Алекперов В.Ю. Основные тенденции в нефтяном бизнесе. М. 1998., 246 с.
4. Алекперов В.Ю. Стратегические направления системной реорганизации управления нефтяными компаниями. На примере ОАО «ЛУКОЙЛ» М., 1998.
5. Алекперов В.Ю. Нефтяной потенциал. Потребность в новой целевой модели экономики России//Нефть России, 2002, №9, с. 6—13.

Метод матричной диагностики рисков в системе интегрированного риск-менеджмента компании

Санжиева Татьяна Валерьевна

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова

В настоящее время риск-менеджмент является довольно популярным инструментом повышения эффективности работы любой компании наряду со стратегическим планированием и сбалансированной системой показателей (BSC).

Однако, как показало наше исследование, фундаментальных разработок по проблемам риска в настоящее время практически не ведется, а отдельные научные работы носят скорее фрагментарный и несистемный характер. Соответственно, данная проблема не получила должного развития и в практической деятельности хозяйственных структур.

Компанией Marsh Risk Consulting было проведено исследование «Состояние и развитие систем риск-менеджмента в крупных компаниях РФ» [3], в котором приняли участие сорок одна компания. Тридцать восемь участников исследования представляют триста самых крупных компаний РФ (по версии журнала «Финанс»¹). Результаты исследования показали, что лишь 29% компаний, участвующих в опросе, имеют функционирующую корпоративную систему управления рисками. При этом большинство считает, что система управления рисками в первую очередь необходима для достижения стратегических целей компании, а за тем для увеличения ее стоимости.

Несмотря на осознание необходимости внедрения корпоративной системы риск-менеджмента, 80% компаний не проводят регулярное обучение персонала в области управления рисками. В условиях абсолютно полного отсутствия подготовки риск-менеджеров для компаний реального сек-

тора экономики ВУЗами нашей страны, и при наличии реальных возможностей проводить краткие курсы, тренинги, всевозможные обучения по риск-менеджменту (в том числе за рубежом) для своих сотрудников, такие результаты исследования пока могут лишь разочаровывать [3, с. 36].

Кроме этого исследование показало, что 90% компаний реального сектора экономики России не имеют системы финансовой мотивации руководителей в целях лучшего управления рисками. С одной стороны, если руководитель компании не будет управлять рисками компании, то он провалит выполнение своих задач и достижение своих целей. Все руководители, так или иначе, это понимают и в действительности управляют рисками своей компании на ежедневной основе, даже если не называют это риск-менеджментом. С другой стороны, рисками можно управлять, можно рисками управлять хорошо, а можно стремиться управлять рисками ещё лучше [3, с. 41].

В качестве основных документов в системе управления рисками большинство компаний выделяет реестр или карту рисков, при этом эти документы никак не связаны со стратегическими целями компании и являются, чаще всего, формальной необходимостью представить отчет об управлении рисками заинтересованным инвесторам.

В данной статье мы рассмотрим принципиально новую методику выявления рисков компании, основанную на использовании диагностической матрицы в интегрированной системе риск-менеджмента и концепции BSC.

В научной экономической литературе, освещающей проблемы рисков, уделяется, на наш взгляд, незаслу-

¹ Источник: <http://www.finansmag.ru/76077/>.

									Рисковые экспозиции	Система BSC компании		
										Перспектива «Финансы»		
										показатели		
										а		
										б		
										...		
										Перспектива «Обучение и рост»		
										показатели		
										а		
										б		
										...		
										Перспектива «Внутренние бизнес-процессы»		
										показатели		
										а		
										б		
										...		
										Перспектива «Клиенты»		
										показатели		
										а		
										б		
										...		
Среда возникновения риска												
внешняя среда компании					внутренняя среда компании							
1	2	3	4	5	6	7	8	9				
Политическая среда	Правовая среда	Рыночная среда	Коммерческая среда	Природная естественная среда	Общая система менеджмента	Финансовая деятельность	Инвестиционная деятельность	Операционная деятельность				

Рис. 1. Диагностическая матрица рисков компании, основанная на интегрированной модели риск-менеджмента и BSC

женно мало внимания выявлению релевантных рисков компании и процедуре их диагностики. Чаще всего общие рекомендации сводятся к использованию разработанных классификаций, анализу финансовой отчетности или процедуре сценарного анализа.






Необходимо отметить, что для успешной и эффективной работы системы управления рисками в части их предотвращения или минимизации обязательным условием является полнота учета рисков. Однако, как показывает практика, перечисленные выше способы не могут обеспечить необходимый объем и полноту выявляемых рисков.

В связи с этим предлагается подход матричной диагностики релевантных рисков компании, основанный на интеграции концепции BSC и системы риск-менеджмента.

Разрабатываемая и внедряемая компаниями индивидуальная BSC является базовой основой для формирования интегрированной системы риск-менеджмента и построения диагностической матрицы. В основе классической методики BSC лежит формирование системы ключевых показателей, вытекающее из стратегических целей компании, разнесенных по четырем перспективам: Финансы, Клиенты, Внутренние бизнес-процессы, Обучение и рост. BSC обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности компании, позволяет прогнозировать и предупреждать появление проблем, органично сочетает уровни управления, контролирует наиболее существенные финансовые и нефинансовые показатели деятельности компании, но не подразумевает отдельного учета факторов

Таблица 1

Риски, генерируемые внешней средой по отношению к перспективе BSC «Внутренние бизнес-процессы»

Среда возникновения риска				
Внешняя среда отечественной судоходной компании				
Политическая среда	Правовая среда	Рыночная среда	Коммерческая среда	Природная естественная среда
Заккрытие морских каналов и возникновение военных конфликтов внутри страны/между странами, государственный переворот, террористические акты, забастовки	Изменение действующего законодательства, в том числе налогового кодекса; вступление в силу новых законопроектов, ужесточающих требования к работе судоходных компаний	Снижение фрахтовых ставок и цен на суда	Отказ компаний от фрахтования судов возрастом свыше 15 лет	Форс-мажорные риски: шторм, ураган, цунами, переворачивание судна, посадка судна на мель, выброс судна на берег, взрыв, пожар и пр.
Ограничения, вводимые государством, в частности запрет на сотрудничество с определенными инвесторами	Изменение законодательства в связи с вступлением в ВТО	Увеличение числа конкурирующих судоходных компаний	Риск снабжения	Экологические риски — утечка наливных грузов
Введение эмбарго своим государством и другими и пр.	Введение дополнительных требований к судоходным компаниям при осуществлении внешнеторговых морских перевозок и пр.	Изменение мирового уровня спроса на услуги судоходной компании вследствие увеличения цен на нефть и нефтепродукты, цен на сырье и пр.	Недобросовестность и неплатежеспособность фрахтователей и пр.	Климатические риски — неблагоприятная ледовая обстановка, изменение уровней воды, негативные температурные изменения и пр.
				
Сокращение объемов перевозок грузов и пассажиров, изменение маршрутов следования, незапланированные простои судов и пр.	Сокращение объемов внешнеторговых перевозок, нехватка современного флота, способного конкурировать с иностранными судами и пр.	Снижение объема перевозок грузов и пассажиров, простои судов и пр.	Простои судов, вынужденная продажа судов по минимальной стоимости, увеличение сроков рейсов из-за перебоев со снабжением, незапланированный ремонт судов и пр.	Незапланированный ремонт судна, утрата судна, вынужденные простои, увеличение сроков рейса и пр.

риска. Однако, четыре перспективы, в которых отражаются основные положения стратегии компании, формируют своеобразные секторы для поиска и последующей классификации рисков.

Диагностическая матрица, основанная на интегрированной модели риск-менеджмента и BSC, выглядит следующим образом (рис. 1).

Процедура матричной диагностики основана на сопоставлении источников риска внешней и внутренней среды компании и рисков экспозиций. По строкам диаг-

ностической матрицы расположены рисковые экспозиции, соответствующие перспективам системы BSC, а по столбцам — источники возникновения рисков, оказывающих влияние на эти экспозиции. В каждой клетке представленной матрицы должны отражаться релевантные риски компании, влияющие на экспозицию, расположенную в соответствующей данной клетке строке, и генерируемые средой, расположенной в соответствующем данной клетке столбце. Для того, чтобы заполнить, например, верхнюю левую клетку приведенной

диагностической матрицы, следует получить ответ на вопрос: Какой риск, генерируемый источником «политическая среда», может повлиять на состояние перспективы BSC «Финансы». Подобным образом следует заполнить все клетки матрицы по всем источникам и экспозициям (строкам и столбцам).

Фрагмент диагностической матрицы по выявлению рисков, генерируемых внешней средой и влияющих на перспективу «Внутренние бизнес-процессы» приведен на примере отечественной судоходной компании в табл. 1.

Необходимо отметить, что в данной работе метод ма-

тричной диагностики рисков компании получил свое новое научное развитие, которое достигнуто за счет соотнесения основных источников генерации рисков с разбивкой на внешнюю и внутреннюю среду и перспектив интегрированной системы BSC и риск-менеджмента.

Применение интегрированной системы риск-менеджмента и BSC позволяет не только обеспечить гарантированно полный перечень выявляемых с ее помощью рисков, но и систематизировать, а также максимально упростить процедуру их выявления при помощи диагностической матрицы.

Литература:

1. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. — СПб.: Питер, 2004. — 288 с.
2. Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник / А.А. Кудрявцев; СПбГУ, экон. факультет. — Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. — 655 с.
3. Состояние и развитие корпоративного риск-менеджмента в России — Отчет по результатам исследования Марш Риск Консалтинг по России и СНГ при поддержке Русского общества управления рисками, апрель-август 2008 г. — Режим доступа: http://grms.ru/upload/common/doc/briefing_issledovaniya.pdf

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК (II)

Международная заочная научная конференция
г. Уфа, апрель 2013 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.04.2013. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 14,25. Уч.-изд. л. 10,30. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Лайм»
450059, г. Уфа, ул. Новосибирская, д. 2