

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных трудов
XII Всероссийской научно-практической конференции
«Экономические науки и прикладные исследования»

ТОМ I

17-21 ноября 2015 г.

Томск 2015

УДК 330.11
ББК У9(2)0л0
Э40

Э40

Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Всероссийской научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования» / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. Томский политехнический университет. В 2-х т. – Т. I. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 629 с.

В сборнике представлен широкий круг исследований ученых-экономистов, преподавателей, аспирантов, студентов и молодых ученых городов России и зарубежья. В сборнике представлены результаты фундаментальных и прикладных исследований роли государства, общества, компании и человека в периоды трансформационных изменений социально-экономических систем. Рассмотрены различные аспекты благополучия человека и общества на микро- и макроуровне в России и за рубежом.

**УДК 330.11
ББК У9(2)0л0**

Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029

Выражаем глубокую благодарность партнерам и спонсорам за поддержку и помощь в проведении конференции: Издательский дом «Экономическая газета», ОАО Банк ВТБ, АО ПрайсвогтерхаусКуперс Аудит, ООО Страховая Корпорация «Коместра-Томь», АНО ЦДО "Персонал", АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», ООО «ХОЛДИНГ ОМЕГА», ОАО «Томское пиво», ООО «ФОРТ КАПИТАЛ», Предприятие ЗАО «Минеральные воды Колпашево», Компания «ОХОТА на свадьбу», Парк научных развлечений «Проект Икс», Фитнес-клуб «Super Gut», Развлекательный комплекс для всей семьи «Шарики», Оздоровительный центр «Нежность», Фитнес-центр «Импульс», Студия авторского образа Дарины Шаферовой, Фитнес-центр «Виктория», Реалити-квест «HARD QUEST», Фитнес-центр «Африка», Реалити-квест «Я от бабушки ушёл!».

Редакционная коллегия

Г.А. Барышева, д-р. экон. наук, профессор ТПУ;
Л.М. Борисова, канд. экон. наук, доцент ТПУ;
Е.А. Аникина, канд. экон. наук, доцент ТПУ;
В.А. Маланина, канд. экон. наук, доцент ТПУ;
Н.В. Черепанова, канд. филос. наук, доцент ТПУ;
Е.А. Титенко, ассистент ТПУ.

**ISBN 978-5-4387-0616-8 (Т.1)
ISBN 978-5-4387-0615-1**

© ФГАОУ ВО НИ ТПУ, 2015
© Издательство Томского
политехнического университета, 2015

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

А.С. Белякова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anzhelina-@mail.ru

Основной целью предпринимательской деятельности является прибыль. Прибыль в современных условиях является как источником развития предприятия, так и создает базу для роста национальной экономики в целом. Прибыль предприятия перераспределяется через налоговую систему, «наполняя» государственный бюджет всех уровней. Поэтому освоение методов эффективного управления прибылью предприятия является важной темой на данный момент развития страны.

Прибыль – это движущий мотив деятельности организации и персонала, основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, создающих условия для развития, а также главный критерий эффективности производственной деятельности.

Функции прибыли.

1. Оценочная функция – прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия, то есть дает оценку насколько эффективна хозяйственная деятельность организации. При анализе финансовой и производственной деятельности организации использовать только показатель прибыли нельзя, так как невозможно оценить все аспекты деятельности организации для этого используют комплекс показателей. Прибыль отражает конечный результат деятельности.

2. Стимулирующая функция. Также прибыль является главным составляющим финансовых ресурсов предприятия. Она используется для финансирования производственной деятельности, материального поощрения работников. Для социального и научно-технического развития организации необходима достаточная доля чистой прибыли.

3. Фискальная функция. Прибыль является источником отчислений в бюджет государства и внебюджетные фонды, поступая туда в виде налогов.

Управление прибылью предприятия является процессом целенаправленного воздействия субъекта на объект с целью получения определенных финансовых результатов. Методом управления прибылью предприятия называется способ воздействия субъекта управления на изучаемый объект для получения определенного результата. Неправильное применение методов управления может привести к отрицательным последствиям, поэтому необходима более глубокая и тщательная проработка их теоретических основ.

Анализ совокупности существующих методов позволяет сгруппировать их по следующим видам.

Методы управления прибылью предприятия:

1. экономические методы (побуждения).
2. организационно-распорядительные методы (принуждения).

3. социально-психологические методы управления прибылью (убеждения).

Если применять систему, в которой каждый метод будет дополнять и усиливать другой, то достигается наибольший эффект.

1. Экономические методы управления прибылью предприятия – это система мероприятий, которая влияет на производство косвенно, спомощью определенных экономических стимулов и рычагов, направляющих деятельность предприятия и его работников в нужное для общества русло. Между экономической заинтересованностью государства, коллектива или личности существуют объективные диалектические противоречия.

Комбинация данных интересов является сложной проблемой и включает решение ряда задач, к примеру, таких как установление в каждый определенный период наиболее целесообразных соотношений между фондами потребления и распределения, поощрительными фондами, фондами заработной платы и т.д.

В системе экономических методов управления прибылью на предприятие используются такие рычаги как: экономическое стимулирование, экономический анализ, планирование, налоги, ценовую политику и др. Эти рычаги должны использоваться комплексно и системно (охватывать весь объект управления).

Экономическое стимулирование – система мер, которая использует материальные средства для мотивации участников производства к труду для создания общественного продукта. От доминирующих производственных отношений общества зависят формы, характер и методы экономического стимулирования.

Экономический анализ представляет собой систематизированный комплекс аналитических процедур с целью получения выводов, заключений и рекомендаций экономического характера в отношении изучаемого объекта.

Планирование выступает одним из инструментов управления прибылью. Планированием является процесс разработки и принятия целевых установок качественного и количественного характера и определение путей наиболее эффективного их достижения. План либо совокупность планов является результатом планирования. Цель планирования заключается в своевременном выявлении альтернатив и средств, которые снижали бы риск принятия неверных решений.

Можно рассматривать экономические рычаги по уровням их преимущественного влияния. Материальное стимулирование – это один из самых важных экономических рычагов, который действует на уровне работников. В качестве такого рычага могут выступать рентабельность, прибыль; на уровне общества – окупаемость инвестиций, фондоотдача, экологичность производства и т.д. Одним из таких методов является ценообразование, которое является неотъемлемой частью политики государства.

Важнейшая цель ценовой политики – это поддержание равенства в отношениях между отраслями народнохозяйственного комплекса, рост объемов продукции, повышение доходности от производства, защита отечественных товаропроизводителей от импортируемых по демпинговым ценам товаров. Как правило, использование неверных подходов к формированию государственной ценовой политики ведут к отрицательным последствиям для всей экономики и для ее отдельных отраслей.

Налоговая политика – главный инструмент государства с одной стороны обеспечивающий существование его самого, а с другой – регулирование экономики общества в целом. Налоги также затрагивают и проблему национальной безопасности

страны, так как непродуманная налоговая политика может за относительно короткий срок реально парализовать действующую экономику.

Государство может влиять на прибыль предприятий через систему налогообложения, финансовой поддержки, как прямой в виде целевых инвестиций, так и косвенной в виде налоговых льгот. От налоговой системы зависит размер нераспределенной прибыли, то есть которая остается в распоряжении предприятия. Ставки и льготы являются основными инструментами налогового регулирования. В зарубежных странах наиболее распространенной льготой является льгота в виде инвестиционного кредита.

По данным отчета аудиторско-консалтинговой компании PWC средняя эффективная налоговая ставка на бизнес в Европейском Союзе составила 42,6 %, в США – 46,3 %, а в мировой экономике в целом – 44,7 %. В России данный показатель составил 54,1 %, что значительно выше, чем у других стран.

По подсчетам аналитиков PWC в 2014 году по сравнению с 2013 годом средняя налоговая нагрузка на бизнес уменьшится от прибыли на 3,4 % и составит 50,7 %. Эксперты PWC итоговую оценку получили путем суммирования 3 эффективных ставок налогообложения – налог на труд и заработную плату (41,2 %), по налогу на прибыль (7,1 %) и по «прочим налогам» (5,8 %).

Налоговая система должна быть предельно простой. Законодательные нормы оналогов должны однозначно трактоваться и действовать автоматически.

Важным составляющим экономических методов управления прибылью предприятия наряду с целевыми регуляторами является совершенствование финансово-кредитного механизма. В полной мере пока не удается использовать систему банковского кредитования. Одним из самых сложных вопросов является долгосрочное кредитование на обновление основных фондов (приобретение машин, техники и оборудования). Но и при этом, долгосрочное кредитование является основным фактором, который обеспечивает развитие и конкурентоспособность отраслей агропромышленного комплекса. Возможно более широкое использование таких видов кредитования, как фьючерсных сделок, залоговых операций, лизинга и других.

2. Организационно-распорядительные методы управления прибылью предприятия на каждом уровне хозяйствования основаны на правах и ответственности людей. Предполагают использование руководителем власти и ответственность подчиненных. Данные методы включают различные способы воздействия субъекта управления на его объект с помощью авторитета власти и силы – указов, постановлений, законов, приказов, инструкций, распоряжений ит.д. Они устанавливают права, обязанности, ответственность каждого руководителя и подчиненного, и каждого уровня управления. Организационно-распорядительные методы обеспечивают персональную ответственность работников аппарата управления за исполнение воли вышестоящих органов власти.

Для эффективной работы системы необходимы два основных условия:

- ответственность и сбалансированность прав на каждом уровне управления;
- ответственность и сбалансированность прав между разными уровнями управления.

Если данные условия нарушены, то непременно появляются тенденции к доминированию прав и снижению ответственности. Система трансформируется в авторитарную и появляется безответственность на промежуточных уровнях управления.

В основном организационно-распорядительные методы – это прямое воздействие органов власти на управляемые системы, в связи с чем, их часто называют административными. Но здесь возможно и косвенное воздействие в виде рекомендаций, советов, предложений.

Возможно, классифицировать организационно-распорядительные методы по направлениям воздействия. Таким образом, рычаги воздействия – это регламенты, инструкции, нормы, директивные требования, ответственность и полномочия, распоряжения, приказы и т.д.

Существует разделение организационно-распорядительных методов на три группы:

- дисциплинирующие;
- организационно-стабилизирующие;
- распорядительные.

Данные группы методов тесно взаимосвязаны друг с другом и используются комплексно. При этом все организационно-распорядительные методы управления необходимо применять в комплексе, способствуя организационной стабилизации системы.

3. Социально-психологические методы управления прибылью предприятия основаны на формировании и развитии общественного мнения относительно нравственных начал вообще, нравственных ценностей, отношения климатичности и т.д.

К объектам управления спомощью данных методов относятся:

- личностные характеристики работников, а также их психологические и психофизиологические особенности;
- способы организации труда и рабочих мест;
- информационное обеспечение и его использование;
- система подбора, подготовки, расстановки и переподготовки кадров;
- морально-психологический климат в коллективе;
- социально-бытовые условия работников;
- система стимулирования работников;
- инфраструктура региона.

Используя данные методы, оценивают социально-психологический микроклимат в коллективе и его роль в формировании отдельных работников. Осуществляется она с использованием анкетирования, наблюдений, психологических тестов и т.д. Разрабатываются мероприятия по развитию социально-психологических отношений в коллективе до требуемого уровня спомощью учебы, психологических тренингов. Осуществляется учеба руководителей по овладению социально-психологическими методами управления коллективом. Подготавливается коллектив к приему социально-психологических методов воздействия со стороны руководителей.

Возможен выбор методов управления прибылью предприятия. Выбор метода зависит:

- от цели бизнеса, формы собственности и хозяйствования;
- от масштабов предприятия, его обеспеченности материальными и трудовыми ресурсами;
- от уровня подготовки кадров;
- конъюнктуры рынка;

- от политики государства.

Величина получаемой предприятием прибыли зависит как от внутренних факторов – эффективности использования имеющихся ресурсов, так и от внешних, основным из которых является состояние экономики страны в целом.

На сегодняшний день экономика России находится в предкризисном состоянии, так как она находится в сырьевой зависимости. Модель роста экономики была построена на продажи сырьевых ресурсов (нефть, газ) и постоянном росте цен на них. Однако в настоящее время цены на эти ресурсы снизились, а именно произошло замедление роста цен на нефть.

Поэтому нужно искать новые модели развития экономики страны, это можно сделать только при развитии промышленности страны, которая будет выпускать товары народного потребления, в том числе и на внутренний рынок, используя современное и высокотехнологичное оборудование. Для этого необходимо обеспечить инвестиционный климат в первую очередь необходимо уменьшить издержки на электроэнергию, на газ и инфраструктуру. Парадокс заключается в том, что огромная страна с большим сырьевым потенциалом в своей стране имеет цены на ресурсы намного выше, чем в странах, в которые она экспортирует эти ресурсы.

Из этого следует, что будущее экономики страны во многом зависит от политики государства, так как одна из функций государства – это разработка оптимальной стратегии развития экономики и обеспечение условий для ее реализации.

Еще одним внешним фактором, влияющим на развитие производства и как следствие на прибыль, является банковская система.

Так для модернизации и совершенствования производства необходима реформа банковской системы, так как кредиты довольно таки дорогие. Большинство российских предприятий требуют значительных капиталовложений, которые могут сделать лишь крупные банки России либо иностранные инвесторы.

Однако банковская система РФ не позволяет развиваться производству.

Экономические структуры государства носят сталкивающий характер, так как министерство экономического развития отвечает за развитие производства, а министерство финансов отвечает за инфляцию. Один из способов понизить инфляцию является рост ставки рефинансирования, что ведет к торможению развития экономики. Правительство повышает тарифы ЖКХ и естественных монополий на 15–20 %, при этом Минфин и Центробанк России ведут борьбу с инфляцией, извлекая избыточную денежную массу. Коммерческие банки выдают кредиты по слишком завышенным ставкам по кредиту, вследствие чего тормозят развитие экономики. Из этого мы видим, что основными факторами сдерживающими развитие производства являются: высокий уровень налогового бремени, недостаток финансовых ресурсов и неопределенность экономической ситуации.

ЦБ выдает кредиты коммерческим банкам по ставке рефинансирования 8,25 %. При этом у коммерческих банков средняя ставка кредитования 25 %. Но коммерческие банки инвестируют в производство также по 25 %.

Наблюдая за завышенными ставками коммерческих отечественных банков, приходишь к мысли банковского «заговора». Ведь для благоприятного развития производства коммерческие банки должны финансировать за счет собственных средств,

то есть должны как минимум уменьшать кредит на 8, 25 % (25 % минус 8,25 % равно 16,75 %).

Для решения данных проблем необходимо: создание законодательной базы, регламентирующей кредитование предприятий банками, повышение уровня капитализации, создание долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков; снижение кредитных рисков, введение ограничений на средние показатели по кредитным процентам.

Таким образом, для эффективного управления прибылью предприятия необходимо учитывать множество факторов, зависящих как от самого хозяйствующего субъекта (обоснованности принимаемых управленческих решений, имеющихся внутренних возможностей и рациональности их использования), так и от окружающей его внешней среды (налоговой, денежно-кредитной, инвестиционной, реформы банковской системы ит.д.).

Список использованной литературы.

1. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2011. – С. 25–27.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – М.: «Ника-Центр», 2009. – 240 с.
3. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. – М.: ТД «Элит-2000», 2011. – 358 с.
4. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учеб. пособие. Практикум. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 325 с.
5. Емельянов А.Н. Финансы, налоги и кредит. Учебник. – М.: РАГС, 2009. – 643 с.
6. Любушин Н.П., Лещева В.Д., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М., 2011. – 665 с.
7. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Аргус, 2009. – 547 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 670 с.
9. Шафронов А. Эффективность производства и факторы ее роста // АПК: Экономика и управление. – 2011. – С. 22.

АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛЕЙ И ИХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

С.В. Бушанский

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bushanskiysv@mail.ru

Научный руководитель: Калмыкова Е.Ю., канд. экон. наук, доцент

В связи с последними экономическими и политическими событиями, российский рынок электродвигателей остался без своих поставщиков. Необходимо произвести инвестирование в этой области для развития отечественной промышленности. Это позволит ослабить воздействие введенных санкций, а также повысить уровень экономики.

Экономическая ситуация в России поставила очень серьезные вопросы перед крупными производителями в части приобретения и эксплуатации оборудования

иностранный производства. Приобретение импортного оборудования в связи со снижением курса рубля становится все более дорогим, не говоря уж о затратах по его эксплуатации. Наиболее оптимальным решением в таких условиях является решение о замене такого оборудования на оборудование отечественного производства, которое должно быть как эффективным, так и недорогим.

Освоение энергоэффективных электродвигателей становится на сегодняшний день ведущей тенденцией. На мировых рынках все жестче становится конкуренция. Из-за запрета на применение электродвигателей стандартной энергоэффективности в ЕС в 2011 году, существенно меняется динамика внедрения новых требований ЕС к электрическим приводам.

В настоящее время на отечественном рынке электродвигателей сложилась ситуация жесткого дефицита. До недавнего времени поставку российским предприятиям осуществляли преимущественно предприятия Украины. Например, поставку электродвигателей рудничного исполнения осуществляли следующие поставщики:

- ОАО «Новокаховский электромашиностроительный завод», Украина;
- ОАО «Первомайский электромеханический завод им. К. Маркса», Украина (г. Луганск);
- НПО «Кузбассэлектромотор», Россия.

Поставкой электродвигателей химического исполнения занимались такие предприятия как:

- ООО НПП «БашГидроМаш» (г. Уфа);
- АО «СЭГЗ» (г. Сарапул).

До конца 2014 года изготовление и поставку высоковольтных электродвигателей для российских предприятий осуществляли следующие производители:

- ЧАО «Завод крупных электрических машин», входящий в концерн «Росэнергомаш», Украина;
- Концерн «РусЭлПром», Россия;
- АО «Баранчинский электромеханический завод», Россия;
- АО «Силовые машины», Россия.

Однако, из-за последних политических событий, предприятия Украины прекратили поставку электродвигателей. Причем в объеме поставок украинские двигатели занимали большую часть.

Российские предприятия, которые занимаются производством таких видов электродвигателей, не могут в полной мере удовлетворить потребность потребителей. Спрос на данном рынке превышает предложение.

Следует отметить, что электродвигатели приобретают не только промышленные предприятия, но также шахты и рудники являются потребителями взрывозащищенных рудничных электродвигателей. Эти электродвигатели необходимы для осуществления капитального ремонта оборудования, то есть для замены изношенных электродвигателей на новые [1].

В Томской области основным потребителями взрывозащищенных электродвигателей химического исполнения являются такие предприятия как:

- ООО «Элеси-Про»;
- ООО «Сибирский машиностроитель»;
- АО «ТомЗЭЛ»;

- ООО НПП «Томская электронная компания» и др.

В настоящее время предприятия Томской области имеют проблемы в приобретении таких электродвигателей.

В Сибирском федеральном округе находится значительное количество предприятий (добывающей, химической и нефтеперерабатывающей отраслей, трубопроводной транспортировки газа и нефти и др.), которые испытывают большую потребность во взрывозащищенном оборудовании.

До 2014 года крупными поставщиками взрывозащищенных двигателей в Россию были иностранные, в том числе украинские предприятия. В связи с украинским кризисом и девальвацией рубля данная продукция исчезла с российского рынка либо стала чрезмерно дорогой. При этом потребности рынка остаются неудовлетворенными. Это привело к образованию дефицита продукции (до 30–40 % емкости рынка).

Снабжение предприятий Урала, Сибири и Дальнего Востока высоковольтными электродвигателями является проблемой. Эта ниша остается пока незанятой.

Потребителями высоковольтных электродвигателей являются предприятия энергетики, металлургические, цементные, кирпичные заводы, водоканалы и многие другие.

Стремительными темпами растет спрос промышленности на взрывозащищенные электродвигатели. Это вызвано высокими темпами строительства новых производств со сложными технологическими циклами, где находит применение данный тип агрегатов.

К сожалению, рынок электродвигателей проявляет повышенную чувствительность к ценовому фактору. В этом плане отрицательно сказывается присутствие на нем дешевых изделий, производства Китайской Народной Республики. Их наличие в значительной мере сдерживает развитие отечественного производства, что оказывает влияние не только на, собственно, развитие рынка электродвигателей, но и на весь реальный сектор экономики в целом. Ведь по имеющимся представлениям современной конструкции электрические двигатели выступают в качестве существенного фактора экономии электроэнергии. Их применение в различных отраслях экономики способно снизить уровень потребления электрической энергии на 30–50 процентов. Для успешной конкуренции с иностранными и, в первую очередь, китайскими производителями электродвигателей, отечественным компаниям стоит серьезно задуматься о кооперации внутри страны и о реальных вкладах в НИОКР, с целью снижения себестоимости своей продукции.

Технический уровень европейской продукции, безусловно, превосходит отраслевой национальный стандарт – это можно сказать об уровне шума, возможность хопционирования продукции и прочему, однако цена на указанные изделия значительно превышает реальную стоимость (потребительскую ценность). Российский потребитель привык к такому, раз европейское – значит бренд, значит хорошее. Хотя те деньги, которые они платят за продукцию совершенно не стоят тех характеристик, которыми она обладает.

В Китае на данный момент функционируют около 256 крупных и средних заводов, которые занимаются поставкой электродвигателей в Россию. Эффект масштаба существенно влияет на реальную цену прямой поставки из Китая, поэтому она в среднем ниже цены отечественного производителя на 45–50 %. Крупные опе-

раторы (перепродавцы) зарабатывают на перепродажах до 30 %, тем что предлагают отечественному рынку китайские аналоги, снижая реальную цену на 5–7 %.

Кроме того, проблема недобросовестной конкуренции со стороны китайских производителей при поддержке отечественных дилеров болезненно отражается на отечественных производителях. Так, лабораторные исследования качества продукции ведущих игроков рынка указывают на то, что происходит масштабный обман потребителей, так как заявленные показатели по КПД и степени защиты китайских электродвигателей фактически не достигаются.

Национальным производителям объявлена война, и ведется она конкурентами всеми возможными средствами. Очевидно, что дело не только в демпинге, который стал возможен из-за мер господдержки, но и в том, что насыщение рынка дешевой продукцией не дает развиваться отечественным производителям и, как следствие, ведет к деградации отрасли. За последний год фактически закрылись два крупных национальных производителя – Сибэлектромотор (Томск) и Кузбасэлектромотор (Кемерово). По последним данным, в январе-августе 2013 года российское производство электрических машин и электрооборудования сократилось на 11,7 % по отношению к соответствующему периоду прошлого года [2].

Несмотря на все факторы, электротехническая отрасль входит в одну из немногих в РФ, которая остается привлекательной для инвесторов. Отечественная электротехническая отрасль, хотя и многократно уступает по производственным возможностям основным зарубежным конкурентам, что связано, прежде всего, с накопленным за последние 10–15 лет технологическим отставанием от ведущих мировых брендов, однако научные заделы, многолетняя история поставок и невозможность замены оборудования российских предприятий на иностранное оборудование делают ее гораздо успешнее по сравнению со всеми другими отраслями машиностроения. Можно говорить также о еще существующем и достаточно конкурентоспособном в мировом масштабе кластере российского машиностроения. Именно поэтому можно без особых опасений приступить к развитию программы по импортозамещению.

Программа импортозамещения нацелена на выход из сложившейся экономической ситуации. Импортозамещение подразумевает создание новых производств и технологий, они создаются за счет собственных и заемных средств инвесторов.

Создание собственных продуктов ослабит хватку европейских санкций и в будущем сделает российские предприятия менее зависимыми от Европы.

Министерство промышленности и торговли рассчитало бюджет реализации отраслевых планов по импортозамещению критических видов продукции по гражданским отраслям обрабатывающей промышленности – 1,5 трлн рублей: 1,265 трлн рублей частных инвестиций и 235 млрд – государственных.

На данный момент в правительстве уже есть 19 утвержденных Минпромторгом отраслевых планов, которые включают 2059 проектов в следующих отраслях: легкая, авиационная, лесная, химическая, радиоэлектронная, автомобильная промышленность, транспортное, сельскохозяйственное и лесное машиностроение, строительно-дорожная, коммунальная и наземная аэродромная техника, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности, фармацевтическая,

медицинская промышленность, тяжелое машиностроение, энергетическое, нефтегазовое машиностроение, станкостроение, металлургия и судостроение [3].

В разработке планов участвовали федеральные и региональные власти, Российская академия наук, а также бизнес и институты развития («Русгидро», Ростех, Росатом, Объединенная авиастроительная корпорация, Роснано, ВЭБ, инвестцентр «Сколково», компании ТЭКа).

На первом этапе будут выдвинуты предложения по локализации и пересмотру национальных стандартов и изменениям в законодательство. Министерство предлагает ввести ряд ограничительных мер для иностранных товаров. Например, в тяжелом, энергетическом и авиационном машиностроении могут быть повышены таможенные пошлины на импорт техники по позициям, имеющим аналоги российского производства.

Предложенные ведомством меры поддержки предприятий, занимающихся импортозамещением, тоже обширны. Так, снижение налогооблагаемой базы нефтегазодобывающих, перерабатывающих организаций необходимо на сумму, составляющую до 50 % инвестиций в создание нового оборудования, на период опытно-промышленной эксплуатации, а на материалы, не имеющие российских аналогов, ставки ввозных таможенных пошлин могут обнулиться.

Также следует отметить, что чиновники на очередном заседании Госдумы официально заявили, что намерены увеличить инвестиции в тяжелую промышленность, так как объемы поставок из Европы за последние 6 месяцев сократились практически в 7 раз. Если в этом году инвестировать в тяжелую промышленность не менее 12 миллиардов долларов, то уже через 3 года компании, которые получают активы, смогут в общей сложности увеличить ВВП России на 1,2 %. А если финансирование при этом будет продолжаться, то через 10 лет масштабы и качество производства продукции металлургии достигнет европейских стандартов.

Развитие промышленности в долгосрочной перспективе может послужить для России «экономическим щитом».

Полнота реализации и оперативность государственных антикризисных мер, в том числе и со стороны банков, будут играть значительную роль для развития промышленности. Также возможное смягчение условий фондирования российских банков за рубежом и снятие текущих ограничительных мер будет способствовать стабилизации курсов валют и смягчению условий кредитования.

Список использованной литературы.

1. Лихачев В.Л. Электродвигатели асинхронные. – М.: СОЛОН-Р, 2002. – 304 с.
2. Российский рынок электродвигателей [Электронный ресурс] // Российский портал Rezon-realtyo недвижимости, строительстве и девелопменте. 2014. URL: <http://www.rezon-realty.ru/PublicDescription.aspx?PublicID=6648> (дата обращения: 20.03.2014).
3. Инвестиции в импортозамещение [Электронный ресурс] // Российский информационный Министерства промышленности и торговли. 2015. URL: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!:investicii_v_importozameshhenie_sostavyat_15_trln_rublej (дата обращения: 03.04.2015).

КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ТОНКОЙ ХИМИИ В КИТАЕ

Ван Чжэ, Айнива Цзаожигули

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: 787289184@qq.com

Научный руководитель: Еремина С.Л., д-р экон. наук, профессор

В современном обществе для успешного функционирования и развития компании очень важным аспектом является маркетинг. Маркетинг – это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации. В широком смысле задачи маркетинга состоят в определении и удовлетворении человеческих и общественных потребностей. Цель статьи – выяснить, как организована маркетинговая деятельность в компании Хин Шинг Синьцзян-хонChemicalLtd – современной конкурентоспособной компании на рынке химической продукции и одного из ведущих предприятий провинции Синьцзян, Китай.

Для того чтобы реализовать поставленную цель сформулируем следующие задачи:

- выявим правовые основы создания (форму бизнеса) компании Хин Шинг;
- изучим направления деятельности и организационную структуру компании Хин Шинг;
- выявим место отдела маркетинга в структуре предприятия;
- изучим рекламные мероприятия компании как ключевое направление деятельности отдела маркетинга.

Основной продукцией компании является химическое сырье и продукты тонкой химии¹, в частности, каустическая сода. Каустическую соду в Китае производят Солт-ЛейкЦинхай и Синьцзян; они производят каустическую соду разной чистоты и качества, но соответствующей национальному стандарту. Поставка химической продукции осуществляется по рыночным ценам в условиях ожесточенной конкуренции. Корпоративная культура и управление компании Шинг Хин являются уникальными, что способствует поддержанию высокой конкурентоспособности на рынке. Одним из конкурентных преимуществ компании Шинг Хин является проведение маркетинговой экспертизы.

Отдел маркетинга является одним из основных отделов компании. В условиях современного развития производства маркетинг – ведущая функция управления, которая определяет не только рыночную, но и производственную политику предприятия. Маркетинг как система управления, в целом, и как особая деятельность, в частности, должна обеспечивать комплексный подход к бизнесу. Поскольку компания Шинг Хин является торговой, то отдел маркетинга является наиболее важным

¹ синтетические красители, химические добавки для полимеров, кормов, пищевых продуктов и т.п.

структурным подразделением, доходы и расходы всей компании в большой степени зависят от деятельности отдела маркетинга. В компании Шинг Хин отдел маркетинга выполняет две ключевые функции, что потребовало выделения двух структурных подразделений (рис. 1).



Рис. 1. Структура отдела маркетинга

Реклама – часть маркетинговых коммуникаций, в рамках которой производится оплаченное распространение персонализированной информации с целью привлечения внимания к объекту рекламирования. Ее можно рассматривать как один из видов передачи информации в торговле и как один из четырех элементов рыночных операций или компонентов маркетинга: товар, цена, сбыт, реклама.

В этой своей роли реклама, конечно, должна информировать (о наличии товара, его цене, габаритах и т.д.), но, прежде всего, реклама должна побуждать к покупке, так как в этом состоит ее основная функция, ее главное предназначение. Реклама компании на этом рынке выполняет роль катализатора.

Компания Шинг Хин использует два ключевых направления рекламной деятельности:

- 1.реклама на страницах известных специализированных и общисайтов;
- 2.в Интернете, что позволяет сформировать широкий пропагандистскую сеть, так что клиенты или потенциальные клиенты могут легко и удобно найти контактные данные, адрес и связаться с сотрудником отдела маркетинга компании.

Организация деятельности отдела маркетинга основана на разработанных должностных инструкциях. Как правило, сотрудник выполняет две основные функции, в том числе:

1. исследование рынка, которое предполагает получение доступа к рыночной информации и, в свою очередь, включает два аспекта: проведение опросов о компании в Интернете; сравнение товаров и цен других компаний – конкурентов, работающих на внутреннем рынке Китая;
2. общение и консультации с клиентом. Здесь маркетинговое исследование требует выделения, в первую очередь, сегментов потребителей.

Крупнейшей группой потребителей компании являются юридические лица, большинство из которых имеют долгосрочные связи и стабильно сотрудничают с компанией Хин Шинг. Подписанные долгосрочные контракты на поставку, периодические сверки платежей и ежемесячный режим оплаты являются основой долгосрочного, стабильного сотрудничества и доверия между компаниями. Растет ассортимент и количество поставляемых товаров.

Второй по величине группой потребителей являются физические лица. Обычно это самозанятые. Чек таких клиентов в основном небольшой. Для такого небольшого количества товаров ради поддержания сотрудничества компания упрощает взаимодействия: не требует заключение контракта, и в основном сразу после оплаты доставляет товар. Несмотря на то, что доля потребителей – физических лиц – в компании мала, затраты на поиск и поддержание сотрудничества занимают большую долю.

К третьей группе потребителей относится небольшая розница. Здесь в ценообразовании учитывается сумма сделки: чем больше партия товаров, тем ниже цена. Компания предоставляет этой потребительской группе скидки и идет на определенные уступки, что содействует развитию рынка.

В дополнение к исследованию и анализу потребительских групп на рынке сотрудник отдела маркетинга исследует и контролирует продажи определенных товаров. Рынок тонкой химической продукции очень узкий, так как узки направления использования. Основными направлениями использования тонкой химической продукции – это компании, ведущие биологические исследования, компании по разработке лекарств и др. Поэтому цены на такие товары высоки.

Итак, факторами успеха являются:

- максимально возможное подробное и длительное общение с клиентами;
- ценовые войны и акции позволяют предоставить клиентам самую низкую цену сделки;
- дружественная связь с заказчиками и клиентами стимулирует максимально выгодные условия заключения сделки;
- определенное понимание цели и потребностей клиентов позволяет сделать бизнес более серьезным;
- полная готовность иметь дело с вопросами и сомнениями клиента, обеспечивать клиентов серьезным и осторожным персоналом продаж;
- преодоление трудностей и неудач, таких как психологический стресс возможно о время общения с клиентами, поддержание с ними хороших отношений;
- отношение персонала отдела маркетинга с клиентом должны быть, насколько это возможно, как с семьей и друзьями, чтобы удовлетворить все аспекты его потребности;
- полное понимание и подготовка позволяют клиенту чувствовать к себе серьезное и ответственное отношение продавца, что не сможет не сказаться на прибыли.

Список использованной литературы.

1. Абрамова Г.П., Касаев Б.С., Гаджинский А.М. Маркетинг [Электронный ресурс]. 2010. URL: http://www.5port.ru/abramova_g/marketing_a (дата обращения: 26.05.2015).
2. Дмитриев О.Н. Системные основы маркетинга. – Т. 1. Системный маркетинг. – М.: ООО Изд-во «Гном и Д», 2002. – 326 с.
3. Красовский Ю.Д. Консалтинговый анализ [Электронный ресурс]. 2012. URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-42> (дата обращения: 26.05.2015).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗА КАК ВЕКТОР ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

О.А. Гешко

Омский государственный педагогический университет, г. Омск
E-mail: o.geshko@yandex.ru

Изучение понятий «потенциал», «предпринимательский потенциал» позволило синтезировать их характеристики применительно к понятию «предпринимательский потенциал вуза». Выдвинуто суждение о том, что предпринимательский потенциал учреждений высшего профессионального образования строится на органичном сочетании имеющихся предпринимательских ресурсов и возможностей вуза, используемых для его интеграции в инновационную экономику России. Показано, что предпринимательский потенциал вуза - это система, состоящая из трех компонент: ресурсной, внутренней и результативной. Обозначена необходимость наращивания предпринимательского потенциала вуза как фактора повышения уровня его конкурентоспособности.

Реформирование системы высшего профессионального образования в России на современном этапе вызывает необходимость решения задач, направленных на повышение уровня конкурентоспособности учреждений высшего профессионального образования. В этой связи вузам необходимо пересмотреть стратегию своего развития в сторону осуществления инновационных преобразований [1].

Сегодня мы говорим о создании университета нового – предпринимательского типа, в котором органично сочетаются черты предпринимательской организации с особенностями деятельности самого образовательного учреждения. Важной составляющей, более того, основой динамики развития инновационных процессов вуза, является его предпринимательский потенциал.

Отметим, что развитие предпринимательства применительно к учреждению высшего профессионального образования необходимо рассматривать через призму формирующейся концепции «предпринимательского университета» [2, с. 12].

Исходя из того, что предпринимательство представляет собой непрерывный процесс поиска возможностей за пределами имеющихся ресурсов, под предпринимательским университетом будем понимать такое высшее учебное заведение, деятельность которого предполагает интеграцию усилий по устранению (предупреждению) дефицита финансовых, информационных и трудовых ресурсов за счет их привлечения из внешнего окружения, а также самостоятельное развитие посредством создания соответствующей внутренней среды.

На сегодняшний день в отечественной экономической литературе отсутствует общепринятое определение сущности предпринимательского потенциала. Тем более нет его устойчивой интерпретации применительно к особенностям деятельности вуза. Причины сложившейся ситуации мы видим в следующем:

1. Предпринимательство – это сложная экономическая категория, это социально-экономический феномен современности, представления о котором неоднозначны.

2. Перенесение предпринимательства из сферы экономики и бизнеса в сферу образования формирует двойственный характер высшего профессионального обра-

зования, заключающегося в одновременной направленности на становление личности студентов и необходимости обеспечения соответствующего уровня качества и непрерывности экономического развития нашего общества.

В результате анализа специальной литературы мы пришли к выводу о том, что эволюция взглядов на предпринимательство и его инновационный потенциал нашла свое отражение в трудах таких исследователей как Л. Мизес, И. Кирцнер и др. Но базовой теорией предпринимательства остается концепция Й. Шумпетера.

Еще в 1911 году знаменитый ученый Й. Шумпетер, применительно к предпринимательской деятельности, отмечал, что в ней главное значение имеет инновационная деятельность, результатом которой являются новые товары, услуги и пр. При этом предприниматель осуществляет свою главную функцию – инновационную, ведя свой бизнес по пути непрерывных преобразований [5].

В современных условиях особенно важно, чтобы экономический прогресс России был построен по инновационному социально-ориентированному типу, как необходимость одновременного догоняющего и опережающего развития. Вышеуказанное неизбежно отражается на всех хозяйствующих субъектах, в том числе и на деятельности образовательных учреждений сферы высшего профессионального образования.

Несмотря на то, что в нашей стране введены в действие особые инструменты по обеспечению преобразования национальной экономики на инновационный социально-ориентированный тип экономического развития, не все они работают должным образом. В результате очевиден тот факт, что инновационное предпринимательство в нашей стране развито слабо. Кроме того, недостаточной является предпринимательская направленность региональных вузов. Таким образом, проблема развития предпринимательского потенциала вуза является актуальной.

Раскроем сущность и значение предпринимательского потенциала. Само слово потенциал имеет латинские корни и означает силу, мощь. Потенциал – это совокупность возможностей, необходимых для осуществления чего-либо. Исходя из указанного определения, сделаем вывод о том, что потенциал характеризует те возможности, которыми организация располагает в данный момент, но которые не использует по каким-либо причинам или же из-за отсутствия соответствующих условий.

Исследование различных подходов к содержанию понятия «потенциал», позволило выделить две основные точки зрения на его сущность:

1. Потенциал в значении совокупности максимальных возможностей.
2. Потенциал как способность использовать имеющиеся ресурсы с целью организации эффективного взаимодействия с внешней средой.

Обобщив указанные выше точки зрения, будем рассматривать потенциал вуза как совокупность ориентаций на достижение успеха, т.е. некую систему координат, задающих необходимый вектор развития образовательного учреждения.

Для дальнейшего исследования концептуальных основ формирования и развития потенциала вуза определим его ключевые характеристики (см. табл. 1).

Данные таблицы позволяют сделать вывод о наличии связи потенциала вуза с его устойчивым развитием.

Исходя из нашего представления о предпринимательской деятельности вуза, его предпринимательский потенциал нужно рассматривать как сочетание возможностей самого вуза и его предпринимательских ресурсов, направленных на развитие учреждения в соответствии с направлениями инновационной стратегии, что способствует проявлению положительного синергетического эффекта вуза в его взаимодействии с окружающей средой.

Таблица 1 – Характеристики потенциала высшего учебного заведения

Характеристика	Описание
Внешние условия реализации	Особенности реформирования системы высшего профессионального образования. Построение экономики инновационного типа.
Внутренние условия формирования	Стратегия инновационного развития вуза.
Использование потенциала	Необходимость повышения конкурентоспособности вуза. Интеграция в инновационную экономику региона.
Источники формирования	Финансово-экономические, производственно-кадровые, научно-инновационные, организационно-управленческие, маркетинговые, инфраструктурные, имиджевые и пр.
Идентификация и измерение	Рейтинговая оценка эффективности деятельности вуза

На основании анализа исследований отечественных и зарубежных авторов представим структуру предпринимательского потенциала вуза как систему, состоящую из трех компонентов, обуславливающих различные проявления друг друга (рис.1).

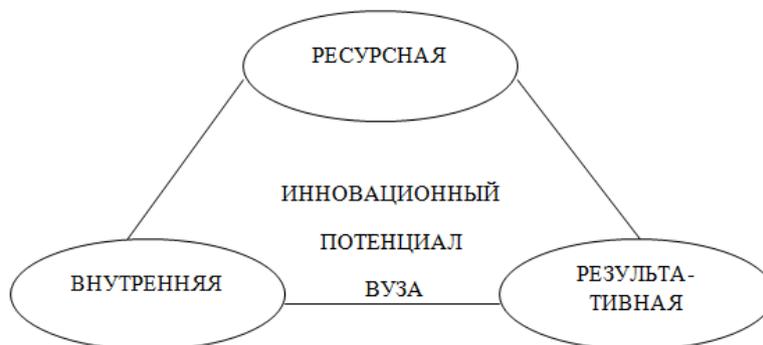


Рис.1. Компоненты предпринимательского потенциала вуза

Базой для формирования предпринимательского потенциала является ресурсная компонента, которая включает в себя материально базу, научно-технический, кадровый и финансово-экономический элементы [4, с. 48].

Отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей выступает результативная компонента, рост которой влечет за собой развитие остальных составляющих, тем самым повышая общий потенциал вуза.

Внутренняя компонента управляет функциональностью и эффективность функционирования предыдущих элементов, давая университету возможность осуществлять целенаправленную деятельность, построенную на принципах коммерческой результативности.

На основании представленной структуры, можно сделать вывод о том, что предпринимательский потенциал вуза является комплексной характеристикой, которая показывает насколько он обеспечено необходимыми ресурсами и как происходит использование имеющихся возможностей для достижения поставленных целей [6, с. 28].

Рассматривая предпринимательский потенциал вуза как интегральную характеристику необходимо обратить внимание на возможность данного потенциала к росту и движению. По нашему мнению предпринимательский потенциал вуза является особой системой, которая состоит из комплекса элементов, позволяющих учреждению эффективно осуществлять свои функции на пути к достижению главной цели. В связи с этим встает вопрос о необходимости достижения степени сбалансированности данных элементов. Обеспечению указанного способствует проведение своевременной оценки предпринимательского потенциала вуза, которая предполагает решение трех ключевых задач:

Задача 1: определить достигнутый уровень развития предпринимательского потенциала вуза.

Задача 2: выявить на каком уровне баланса находятся его элементы (обнаружить отклонения).

Задача 3: определить, на какой стадии реализации находится предпринимательский потенциал.

Таким образом, показатель предпринимательского потенциала вуза как интегральная величина будет складываться из оценки результативности деятельности всей системы в целом.

Отметим, что проведение подобной оценки предпринимательского потенциала на уровне каждого отдельного взятого вуза - это необходимый этап стратегического анализа функционирования учреждения и особенностей управления им. Итог анализа дает системное представление о деятельности вуза, обнаруживая проблемные места. Также оценка предпринимательского потенциала позволяет по-новому взглянуть на необходимость принятия новых решений, направленных на развитие рыночных возможностей вуза и показывает то, что оптимальная структура потенциала вуза является залогом повышения уровня его конкурентоспособность [3, с. 66].

Необходимость повышения конкурентоспособности вуза и реализация его стратегических интересов обуславливают необходимость наращивания и развития предпринимательского потенциала. В этой связи предпринимательский потенциал университета является частью общего инновационно-предпринимательского потенциала вуза (рис. 2).

В результате реализации своих стратегических целей и задач вуз получает возможность собственного включения в процессы, связанные с наращиванием человеческого потенциала в следующих сферах: наука, образование, бизнес, технология, инновация.



Рис. 2. Инновационно-предпринимательский потенциал вуза

Сегодня проблема формирования предпринимательского потенциала является актуальной для многих вузов. От решения данной проблемы зависит их адаптивность к происходящим преобразованиям. Постоянное наращивание предпринимательского потенциала - это залог повышения эффективности деятельности вуза и достижение его устойчивого развития.

Список использованной литературы.

1. Гешко О.А. Развитие социального предпринимательства как тренд деятельности российских вузов [Электронный ресурс] // Теория и практика современной науки: Междунар. Научно-практ. журнал. URL: http://modern-j.ru/domains_data/files/2/Geshko%20Olesya%20Aleksandrovna.pdf (дата обращения: 26.10.2015).
2. Гешко О.А. Инновационно-предпринимательский университет как элемент системы развития региона // Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ; под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. – 2015.– С. 12–14.
3. Гешко О.А. Проблемы и опыт развития социального предпринимательства в Омском регионе // Вестник Академии. – 2014. – № 4. – С. 66–69.
4. Лиханос Е. В. Ресурсная база предпринимательского потенциала региона // Экономический вектор региона СтГАУ. –2010. –№ 1. – С. 48–53.

5. Мкртычян Г.А. Предпринимательский университет: концепция и диагностика культуры // Вестник Минского университета. – 2014. – № 4 [Электронный ресурс]. URL: http://www.mininuniver.ru/mediafiles/u/files/Nauch_deyat/Vestnik/2014-12-4/Mkrtychyan.pdf (дата обращения: 26.10.2015).

6. Мокроносов А.Г., Долженкова Е.В., Маврина И.Н. Предпринимательство как вектор стратегического развития вуза // Образование и наука. – 2011. – № 10. – С. 28–39.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВ В КИТАЕ

Го Хао, Хуан Хай Бао*

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: *huang15244651411@163.com

Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

Несколько лет назад Правительство Китайской Народной Республики заявило о проведении масштабной финансовой реформы, целью которой будет появление в стране крупных инвестиционных банков. Власти страны рассчитывают на то, что новые финансовые организации Китая смогут конкурировать с такими мировыми гигантами, как Goldman Sachs и Morgan Stanley. В ходе проведенного исследования рассмотрено влияние появления новых инвестиционных банков в КНР на экономическое развитие страны.

Руководство КНР неоднократно подчеркивало, что китайская банковская система находится на этапе развития и перманентного реформирования. Прежде всего, это относится к тому, что сама структура банковской отрасли неизбежно подвержена периодическим изменениям, как в части своего элементного состава, так и в части корректировок внутренних взаимосвязей функционального, иерархического, регулирующего или экономического характера.

Либерализация финансового сектора, наряду со структурными изменениями в национальной экономике приводят Китай к необходимости корректировки работы уже действующих финансово-кредитных учреждений и созданию банков нового типа, отвечающих потребностям рынка.

Одним из перспективных направлений реформирования регулирующего уровня банковской системы стала унификация и слияние банковских регуляторов и создание единого отраслевого мегарегулятора. Такая идея говорит об общемировых тенденциях в строительстве национальной финансовой системы.

Сегодня банковский сектор КНР старается копировать наиболее прогрессивные мировые схемы организации банковской деятельности.

Эксперты считают, что работа в этом направлении помогла бы банковской системе Китая решить целый комплекс задач, связанных с повышением эффективности регулирования и управления.

Кроме того, уже создаются банки новых типов, реализующие инновационные для Китая формы владения и управления. В частности, в начале 2014 г. Госсовет КНР утвердил экспериментальную программу Комиссии по надзору и регулирова-

нию банковской деятельности – КРБД, по созданию в стране 5 полностью частных коммерческих банков. Подразумевается, что новые банки, в отличие от существующих, будут создаваться исключительно частными компаниями без государственного участия.

Значительные изменения должны коснуться сектора сельскохозяйственных кредитно-финансовых учреждений. Правительство Китая уже работает над программой их реорганизации. Большая роль в развитии таких реформ Банку Сельскохозяйственного Развития Китая (Agricultural Bank of China).

Он занимает второе место В КНР в топ-10, в том числе и по размеру активов. Банк - государственная финансовая организация. Он был основан в 1994 году. Его задача – способствовать развитию сельского хозяйства Китайской Народной Республики. Рейтинги банка: Moody's – «Аа3», S&P – «АА-», Fitch – «А». S&P считает, что надежность банка гарантирует потенциальная помощь правительства Китая, а его рейтинг может меняться в соответствии с рейтингом страны.

В 2010 году банк ABC занял седьмое место в рейтинге «1000 самых крупных банков в мире», который составил британский журнал «The Banker».

Основная деятельность:

- Инвестирование.
- Кредитование.
- Страхование.
- Обслуживание банковских карт.
- Совокупные активы (2011 год): 11,67757 трлн юаней.
- Чистая прибыль (2011 год): 121,956 млрд юаней.

В начале 2015 года банк сообщил, что всего лишь за год его прибыль возросла на 16%. Процент «плохих» кредитов уменьшился до 0,9% [1].

Сегодня национальные банковские институты активно реализуют государственную установку «выхода вовне». Такое проникновение на зарубежные рынки реализуется в различных формах. Здесь и открытие офисов и представительств, дочерних банков и филиалов и т.д.

В 2012 году банк создал три филиала за рубежом, к началу 2013 года ещё пять.

Свои успехи банк объясняет тем, что при реализации программ развития за пределами Китая, китайские банки получают и значительную поддержку государства, реализуя политику интернационализации юаня.

Банк Сельскохозяйственного Развития Китая активно развивает свой бизнес в других странах, проводя, в том числе и инвестиционные операции на мировых финансовых рынках. Следующей задачей, которую здесь планируют решать, будет задача совершенствования корпоративного банковского управления. Такие же задачи будут решать и другие инвестиционные финансово-кредитные учреждения Китая.

Инвестиционные банки в Китае являются, пожалуй, самыми молодыми финансовыми институтами. Это специфические финансовые организации, которые функционируют, главным образом, на рынке ценных бумаг, однако, при определённых метаморфозах могут переключаться на деятельность и на традиционном банковском рынке. Если при народной власти первая фондовая биржа возродилась в 1990 г., то первый в истории страны достаточно крупный инвестиционный банк – лишь в 1995 г. Процессы, происходящие в данной области за последние два десяти-

летия, очень динамичны: уже к 2010 г. в Китае насчитывалось около 90 инвестиционных банков.

Анализ особенностей современной инвестиционной деятельности банков Китая показывает, что:

1. В этих банках есть четкая сфокусированная стратегия развития, утвержденная правительствами стран. Так фокус в стратегии ЕБРР в России – инвестирование в инфраструктурные проекты частно-государственного партнерства, софинансирование проектов, которые будут реализовываться на средства инвестиционного фонда РФ, а также проектов, которые будут вносить существенный вклад в повышение уровня конкурентоспособности и диверсификацию российской экономики, как заявил Ричард Уоллес – старший советник ЕБРР.

2. Объемы уставных капиталов этих банков исчисляются миллиардами долларов, что позволяет им вносить существенный вклад в обеспечение прироста ВВП своих стран и темпы их развития. Контрольный и более пакет акций банков развития принадлежит государству.

3. Целевая функция, главный критерий эффективности деятельности банка развития – увеличение доли прироста ВВП за счет проектов, финансируемых банком развития,

4. Критерий роста рыночной стоимости банка в интересах акционеров не может служить критерием эффективности, т.к. основные цели и задачи банка лежат не в коммерческой области, а в обеспечении реализации важных народнохозяйственных проектов большой социальной значимости.

5. Темпы роста банка должны превышать уровень инфляции и обеспечивать собственный капитал, позволяющий финансировать крупномасштабные проекты.

6. Наличие эффективных международных и региональных связей.

7. Особый подход к установлению нормативов и лимитов банка. Опыт деятельности зарубежных банков развития, их взаимодействия с государством и бизнесом и влияния на экономику стран является основополагающим при построении системы институтов развития в нашей стране [1].

Полученные по итогам проведенного исследования результаты, с одной стороны, подтверждают идею о том, что присутствие иностранного инвестора в капитале ведет к повышению эффективности деятельности банка. Это заметно даже по нескольким крупным государственным банкам, хотя они по-прежнему обременены необходимостью исполнять роль финансового агента правительства и кредитовать предприятия по его указанию, перераспределяя финансовые ресурсы в пользу часто неплатежеспособных заемщиков.

С другой стороны, нюансы говорят о том, что иностранный капитал пока что не всегда способен самостоятельно вывести банк на приемлемый уровень эффективности. «Дочки» иностранных банков в силу массы ограничений различного характера (неразвитость сети отделений, узкая клиентская база, низкий уровень узнаваемости брендов, особенности регулирования, трудности в поиске квалифицированной рабочей силы и ограничения по выводу на рынок инновационных финансовых продуктов) не могут похвастаться высоким уровнем эффективности, уступая по этому показателю всем прочим категориям банков. Но они получили возможность

развиваться в полную силу лишь в 2007 г. и сегодня переживают стадию активного роста, открывая все больше отделений и нанимая все больше персонала.

Опыт других стран показывает, что иностранные банки, как правило, оказываются эффективнее местных, поэтому, чтобы делать окончательные выводы об эффективности иностранных банков, действующих на территории КНР, необходимо подождать еще несколько лет, пока дочерние предприятия зарубежных банков не разовьют свои сети в достаточной степени и не даст о себе знать экономия на масштабе.

Главной целью реформы Центрального банка является реконструкция Народного банка Китая в организацию, осуществляющую макрорегулирование в денежном обороте страны и финансовой сфере и обеспечивающую при помощи присущих ему инструментов стабилизацию экономики и ее здоровое развитие. Важным фактором данной реформы является повышение независимости Центрального банка.

Для повышения уровня независимости Центрального банка автор считает необходимым осуществить в два этапа ряд мероприятий.

На первом этапе (в настоящее время) следует:

- внести изменения в «Закон КНР о Народном банке Китая» в части определения функций НБК при разработке и проведении денежной политики, нацеленной на стабилизацию денежного курса; преобразования состава Комитета денежной политики и т.д.;
- для осуществления эффективной денежной политики Центральному банку сохранить право проведения проверок деятельности коммерческих банков и других финансовых организаций;
- создать (совместно с государством) систему страхования вкладов в целях повышения ликвидности банковской системы и увеличения ее надежности, прежде всего, для населения;
- повысить прозрачность, открытость и доверительность денежной политики Центрального банка.

На втором этапе (в среднесрочной перспективе) для усиления независимости Центрального банка должны быть приняты следующие меры:

- в первую очередь, укрепление политического и экономического положения Центрального банка, повышение его политической и экономической независимости. Окончательная цель проведения этих мероприятий должна заключаться в ликвидации прямой зависимости Центрального банка от правительства;
- создание единой контрольной организации. В настоящее время в Китае существуют Комитет по контролю и управлению банковскими делами, Комитет по контролю над ценными бумагами, Комитет по контролю над операциями на страховом рынке, деятельность которых ограничена определенной отраслью. Модель такого контроля подходит управленческой системе прежнего типа. Но современной тенденцией развития является расширение деятельности финансовых организаций в разных отраслях. Для дальнейшей реализации этой тенденции, в будущем необходимо централизовать контроль над финансовыми учреждениями в целом, создав единую контрольную организацию;
- усиление финансовой мощи страны, укрепление экономической независимости Центробанка. После начала осуществления политики реформ и открытости

государственное макрорегулирование обеспечивается при помощи финансовых и денежных рычагов. В настоящее время из-за малого финансового масштаба финансовая политика правительства не может полностью играть необходимую активную роль, необходимо дополнительное содействие денежной политики Центрального банка. Точнее, независимость Центрального банка должна дополняться финансовой силой правительства в процессе разработки и осуществления единой денежной политики в соответствии с экономическими реалиями.

Пути совершенствования денежной политики ЦБ.

Во-первых, необходимо стабильное продвижение в применении рыночных рычагов денежной политики. Поэтому вначале необходимо либерализовать процентную ставку денежного рынка, затем процентную ставку по кредитам и в конце – процентную ставку по вкладам, что подразумевает отмену различных ограничений и контроля над процентной ставкой.

Во-вторых, нужна оптимизация регулирующего механизма денежной политики. Традиционные способы денежной политики ЦБ Китая достаточно серьезно отстали от потребности развития рыночной экономики. Возможны два изменения: во-первых, переход от регулирования денежной массы на процентные ставки, во-вторых, шире использовать операции на открытом рынке.

Другой серьезнейшей проблемой финансовой системы Китая являются невозвратные кредиты. Огромная сумма невозвратных кредитов у китайских госбанков, сформировавшаяся в 90-е годы прошлого века и сохраняющаяся до настоящего времени, составляет большую часть «плохих» кредитов (примерно 30% «плохих» кредитов было образовано в результате действий командного администрирования и правительственного вмешательства органов разного уровня, 30% – в результате вынужденной поддержки государственных предприятий, 10% – по местным причинам, из-за местной обстановки в правительственной администрации и органах юстиции регионов, 10% – из-за урегулирования структуры ведущих отраслей производства, а оставшиеся 20% – в результате плохого хозяйственного управления самих банков).

На конец 2013 г. задолженность по плохим кредитам, согласно международным стандартам «Loan Classification System», у госбанков Китая составляет сумму 132,35 млрд. долл. США, у акционерных банков – 18,5 млрд. долл. США.

Мировой опыт дает полезные знания для того, чтобы китайские госбанки могли эффективно снизить уровень невозвратных кредитов.

1. Правительство должно предоставить существенную поддержку банкам, чтобы они смогли трансформировать невозвратные кредиты. Большая часть «плохих» кредитов китайских госбанков возникла из-за системы планового управления. Перераспределение невозвратных кредитов госбанков – это специфическая хозяйственная деятельность, требующая особой политики. Поэтому государству надо проводить соответствующую умеренную политику для создания благоприятной внутренней обстановки. Созданию такой обстановки, в значительной мере, должно способствовать совершенствование законодательной базы. В частности, необходимо разработать и уточнить ряд законов, касающихся реорганизации «плохих» кредитов и т.д.

2. Создание относительно самостоятельной системы, отвечающей за конфискацию, новую комбинацию средств при распределении имущества (обеспечения) по «плохим» кредитам госбанков.

3. Использование различных способов для вывода «плохих» кредитов на рынок имущественных обязательств (от перевода невозвратных кредитов в имущественные обязательства типа акций, облигаций и др.), т.е. практически речь идет о секьюритизации активов.

К позитивным изменениям в хозяйственной деятельности госбанков и повышению ее эффективности должно привести акционирование этих банковских учреждений. Постепенное совершенствование и оздоровление законодательной базы в финансовой сфере предоставляет правовое обеспечение для преобразования системы собственности госбанков.

Список использованной литературы.

1. Реформирование банковской системы Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/570/File/20061225-Livei.doc> (дата обращения: 01.10.2015).

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

О.О. Демидова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ok_demidova@mail.ru

Научный руководитель: Косова Ю.В., канд. экон. наук, доцент

В статье описываются проблемы развития современной экономики, рассматриваются возможные пути решения данной проблемы. Рассмотрены статистические данные по проблеме безработицы. Выявлена взаимосвязь между инвестициями в образование и уровнем безработицы в регионах. Показана необходимость вложений в человеческий капитал.

На сегодняшний день, подъем экономики в европейских странах, США и многих других привел к основанию современной экономики - экономики знаний, инноваций, информационных систем, новых технологий. Целью новой экономики является формирование человеческого капитала, который является главной направляющей основой социально-экономического развития любой страны. Человеческий капитал давно стал главным ресурсом для развития и роста любой страны, который не зависит ни от географического расположения, ни от природных запасов. В наше время, в основе социально-экономического развития страны лежит уровень развития человеческого капитала, так как он является важнейшим фактором национальной безопасности. Усиление внутренней экономической безопасности влияет на укрепление внешних границ, суверенитета страны и самостоятельного пути ее развития.

Инвестиции – это долгосрочное вложение финансовых и экономических ресурсов с целью получения доходов или иных благ в будущем [1].

Осуществление инвестиций, должно быть взаимовыгодным процессом, то есть приносить пользу, как человеку, так и стране, в которой он проживает.

Инвестиции можно классифицировать по следующим признакам [2]:

1. По объектам инвестирования:
 - реальные инвестиции (инвестиции в физические активы);
 - финансовые (портфельные) инвестиции;
 - инвестиции в нематериальные активы.
2. По главным целям:
 - Прямые инвестиции.
 - Портфельные инвестиции.
 - Реальные инвестиции.
 - Нефинансовые инвестиции.
 - Интеллектуальные инвестиции (связаны с обучением специалистов, проведением курсов и многим другим).

Важной задачей нашего государства является увеличение инвестиций в образование, от которого реально зависит будущее страны, т.к. инвестиции в образование непосредственно влияют на развитие человеческого потенциала.

Рассмотрим, в какой степени инвестиционная политика нашей страны соответствует современным задачам инвестирования в человеческий капитал.

Теория человеческого капитала основывается на том, что капитал является некоторым своеобразным запасом, который накапливается и приносит доход, благодаря инвестициям. Поэтому, теория человеческого капитала определяет взаимосвязь, как например, между уровнем физического здоровья, заработной платы, качеством обучения, объемом производственного опыта и образования. И.В. Ильинский отмечает следующие составляющие человеческого капитала: капитал образования, здоровья и культуры. Таким образом, получаем формулу для вычисления человеческого капитала [3]:

$$Чк = Кз + Кк + Кк$$

где Чк – человеческий капитал;

Ко – капитал образования;

Кз – капитал здоровья;

Кк – капитал культуры.

Поэтому каждая мера, которую предпринимает человек для повышения производительности труда, считается инвестицией в человеческий капитал. К таким мерам можно отнести расходы на получение образования, на поддержание здоровья; затраты на поиск работы, профессиональной подготовкой, миграцией, рождением и воспитанием детей, поиском экономически важной информации о ценах и зарплатах.

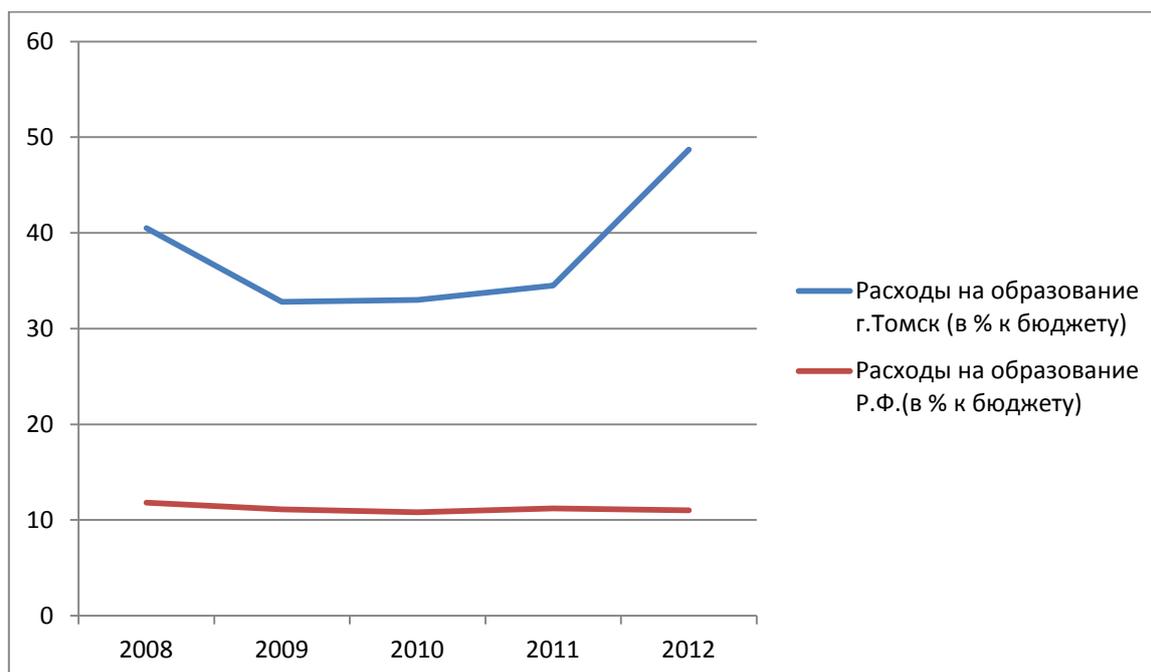
Вложения в образование и здоровье являются наиболее важными инвестициями в человеческий капитал. Общее и специальное образование улучшают качество, уровень и запас знаний человека, тем самым увеличивают объем и качество человеческого капитала. Инвестиции же в высшее образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, высококвалифицированный труд которых оказывает наибольшее влияние на скорость экономического роста.

Источником вложений в человеческий капитал может выступать государство (правительство), негосударственные общественные фонды и организации, регионы, отдельные фирмы, домохозяйства (индивиды), международные фонды и организации, а также образовательные учреждения.

Умственная, творческая деятельность является пока уникальным произведением человеческого ума, его изобретательности и смекалки. Результат интеллектуальной деятельности человека защищается авторским правом, как исключительная собственность автора, которому принадлежит выбора направлений и форм ее экономического использования. Объекты интеллектуальной собственности могут быть вовлечены в хозяйственный оборот как нематериальные активы предприятий и увеличивать доходы фирмы и собственников данных активов [4].

В настоящее время государство играет важную роль в сферах формирования человеческого капитала – в сфере образования и здравоохранения.

Сравнение динамики расходов в РФ и Томской на образование в % соотношении к бюджету [5].



Образование объявлено приоритетным национальным проектом, но исходя из диаграммы, мы видим, что процентного увеличения вложений не происходит. Несмотря на это, в Томске инвестиции в образование занимают лидирующие позиции.

Сравним ситуации на рынке труда Томской и Кемеровской областях (данные на 2015 г).

Таблица 1 – Томская область [6]

Численность экономически активного населения (в тыс.)	Количество людей, состоящих на учете в центре занятости (в тыс.)	Уровень регистрируемой безработицы (в %)
551,9	8,198	1,49

- Спрос на работников составил – 12,8 тыс. чел., из них по рабочим специальностям – 72%.
- Коэффициент напряженности (численность безработных граждан, на одну заявленную вакансию) – 0,6 чел.

Таблица 2 – Кемеровская область [7]

Численность экономически активного населения (в тыс.)	Количество состоящих на учете в центре занятости (в тыс.)	Уровень регистрируемой безработицы (в %)
1308,4	32,3	2,3

- Спрос на работников составил -19,5 тыс. чел., из них по рабочим специальностям - 67%.
- Коэффициент напряженности (численность безработных граждан, на одну заявленную вакансию) – 1,9.

По представленным данным, мы видим, что в Томской области уровень безработицы ниже, чем в Кемеровской области. Это является следствием того, что в процентном соотношении, в Томске людей с высшим образованием больше, чем в Кемерово.

В структуре безработных Кемеровской области:

- Высшее образование имеют на 2014 г. -18%, на 2015 г. - 20,2%.
- Среднее и начальное профессиональное образование имеют на 2014 г. – 40%, 2015 г. – 40,5%.
- Не имеют профессионального образования на 2014 г. – 42%, 2015 г. – 39,3%.

Из этого можно сделать вывод, что люди с высшим образованием более мобильны, и даже в условиях кризиса и уменьшения количества рабочих мест, им проще найти работу, нежели людям со средним образованием, либо вообще его не имеющим.

Для того, чтобы увеличить человеческий потенциал страны, главные усилия государства должны быть направлены на развитие и улучшение качества образования. Это результативно с экономической точки зрения и с социальной, так как уже давно проведены исследования и установлено, что в долгосрочной перспективе именно инвестиции в образование определяют экономическую и социальную эффективность общества. Инвестиции в образование и человеческий капитал главный потенциал Томска.

Список использованной литературы.

1. Корчагин Ю. А. Современная экономика России. – М.: Феникс, 2007. – 543 с.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции // Экономистъ. – 2005. – 478 с.

3. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве. – СПб., 1996. – 28 с.

4. Шульгин Д. Б., Кортов В. С. Модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза // Университетское управление: практика и анализ. – 2002. – № 1 (20). – С. 36–42.

5. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://tmsk.gks.ru/>.

6. Интерактивный портал службы занятости населения Томской области. URL: <http://www.rabota.tomsk.ru>.

7. Департамент труда и занятости населения Кемеровской области. URL: <http://www.ufz-kemerovo.ru/>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАН МИРА

М.И. Дымашок

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права,
г. Тюмень

E-mail: kime_amore@mail.ru

Научный руководитель: Руденко Д.Ю., канд. экон. наук, доцент

В работе исследуются влияние институциональных факторов на экономический рост 213 стран мира в период 1999–2013 гг. Зависимыми переменными выступают темп роста ВВП и ВВП на душу населения в постоянных ценах. На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что экономический рост зависит не только от начальных условий, но и от формы политической системы, а также тесно связан с характером проводимой экономической политики в стране. Важно понимать то, что формирование жизнестойкости людей требует институтов, чутко реагирующих на нужды населения.

Выбор и осуществление государственных мер, направленных на удовлетворение потребностей населения, зависит от взаимодействия политических, социальных и других процессов. Благодаря государственным и социальным институтам осуществляется доступ к рыночным механизмам и государственным услугам. Обеспечение доступа, ответственности и подотчетности, является политическим вопросом и требует взаимодействия всех слоев общества [12, с.6].

Следовательно, институты задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и, таким образом, являются ключом к пониманию причин и направлений исторических перемен. Поэтому создание прочных институтов, чутко реагирующих на нужды людей, является важным условием для достижения экономического роста [3, с.17].

Исследованию влияния институциональных факторов на темпы экономического роста посвящено множество работ. Можно выделить исследования таких авторов как: D. Acemoglu и J. Robinson (2008), A. Chong и M. Gradstein (2004), S. Knack (1995), P. Keefer (1995), R. Barro (1994), J. Fidrmuc (1994), V. Polterovich (1999), Л. Тамилиной (2011). Было выявлено, что институты являются незаменимым

фактором, стимулирующим экономический рост и развитие. При этом по косвенным данным можно составить приблизительное представление о структуре реального сектора экономик стран [2, с.11].

В данной работе анализируется роль институциональных факторов в стимулировании экономического роста стран мира. Для этого был проведен анализ панельных данных по 213 странам за период с 1999 по 2013 гг. Источником данных выступает статистика Всемирного банка (World Development Indicators) и ЮНКТАД. Анализ представлен с помощью 2 зависимых переменных Y (годовые темпы прироста реального ВВП, %, и годовые темпы прироста реального ВВП на душу населения, %), независимыми переменными является вектор институциональных индикаторов X (*Voice and Accountability (VA)*, *Political Stability and Absence of Violence (PSAV)*, *Government Effectiveness (GE)*, *Regulatory Quality (RQ)*, *Rule of Law (RL)*, *Control of Corruption (CC)*), а также ряд контрольных переменных Z (*Gross capital formation (GCF) (% of GDP)*, *Total government expenditure (GE_{final}) (% of GDP)*, *Government expenditure on education, total (GEE) (% of GDP)*, *Foreign direct investment (FDI) (% of GDP)*, *Health expenditure, public (HEP) (% of total health expenditure)*, *Exports of goods and services (Ex) (% of GDP)*, *Fertility rate, total (Frite) (births per woman)*, *Life expectancy at birth, total (LEB) (years)*, *GINI index (Gini) (World Bank estimate)*, *Inflation, consumer prices (Infl) (annual %)*, *Birth rate, crude (Birth) (per 1,000 people)*, *Urban population (Urban) (% of total)*, *Mortality rate, infant (Mrate) (per 1,000 live births)*).

Базовая модель может быть представлена следующим образом:

$$Y = \beta_0 + \beta_1'X_i + \beta_2'Z_i \quad (1)$$

В таблице 1 представлены базовые регрессии для двух зависимых переменных.

Таблица 1 – Результаты оценки моделей

Показатель	Темпы прироста ВВП, %		Темпы прироста ВВП на душу населения, %	
	МНК	Фиксированные эффекты	МНК	Фиксированные эффекты
A	(1)	(2)	(3)	(4)
<i>Infl</i>	0,041*** (0,014)	0,040*** (0,014)	0,034*** (0,011)	0,033*** (0,010)
<i>GCF</i>	0,165*** (0,014)	0,167*** (0,014)	0,143*** (0,018)	0,145*** (0,019)
<i>Urban</i>	0,005 (0,006)	0,004 (0,007)	-0,009** (0,004)	-0,010** (0,004)
<i>Mrate</i>	-0,363*** (0,116)	-0,351*** (0,124)	-0,084** (0,040)	-0,068 (0,043)
<i>Birth</i>	-0,289*** (0,09)	-0,274** (0,108)	-0,159* (0,089)	-0,131 (0,086)
<i>VA</i>	0,012 (0,011)	0,012 (0,011)	0,008 (0,010)	0,007 (0,010)

Показатель	Темпы прироста ВВП, %		Темпы прироста ВВП на душу населения, %	
	МНК	Фиксированные эффекты	МНК	Фиксированные эффекты
<i>PSAV</i>	0,002 (0,005)	0,002 (0,005)	0,010 (0,007)	0,010 (0,007)
<i>GE</i>	0,037*** (0,01)	0,036*** (0,009)	0,035*** (0,010)	0,034*** (0,010)
<i>RQ</i>	0,010* (0,005)	0,011* (0,006)	0,010 (0,011)	0,011 (0,012)
<i>RL</i>	0,003 (0,005)	0,002 (0,005)	0,0004 (0,006)	-0,001 (0,006)
<i>CC</i>	-0,064 (0,005)	-0,064*** (0,005)	-0,067*** (0,006)	-0,067*** (0,007)
<i>GEfinal</i>	-0,020 (0,020)	-0,020 (0,021)	-0,007 (0,026)	-0,007 (0,026)
<i>Frite</i>	1,787*** (0,513)	1,727*** (0,596)	0,317 (0,511)	0,183 (0,495)
<i>LEB</i>	-0,215*** (0,069)	-0,204** (0,080)	-0,119*** (0,020)	-0,103*** (0,029)
<i>GEE</i>	-0,114 (0,087)	-0,116 (0,090)	-0,054 (0,076)	-0,050 (0,075)
<i>FDI</i>	0,037 (0,032)	0,035 (0,033)	0,041 (0,028)	0,041 (0,028)
<i>HEP</i>	-0,088* (0,053)	-0,072* (0,038)	-0,163*** (0,049)	-0,145*** (0,036)
<i>Ex</i>	0,006 (0,005)	0,007** (0,003)	-0,002*** (0,001)	-0,002** (0,001)
<i>Const</i>	19,354*** (6,023)	18,333** (7,092)	11,996*** (1,867)	10,471*** (2,703)
<i>N</i>	384	384	383	383
<i>R²</i>	0,464	0,467	0,385	0,390
<i>Скорректированный R²</i>	0,436	0,459	0,354	0,385
<i>P-значение</i>	4,54E-38	4,27E-37	4,81E-28	1,80E-27

Источник: расчеты автора

Для начала был проведен анализ методом наименьших квадратов, столбец (1), в качестве зависимой переменной взяты годовые темпы роста ВВП (1).

В регрессии, представленной в столбце (1), можно отметить зависимость роста ВВП от коэффициента фертильности (сильная положительная связь 1,787). Проверка других параметров модели показала, что они близки к нулю и не оказывают существенного влияния на результирующий признак. Данная регрессия (1) может описывать 46,4% изменений темпов роста ВВП, остальные 53,6% поддается под влияние других причин, не вошедших в модель. В построенной модели P-значение равно 6,54E-38, что позволяет сделать вывод о значимости модели в целом. Так как, $R^2=0,463566$, и он не значительно отличается от скорректированного $R^2=0,436367$, то можно сделать вывод о хорошем качестве модели.

Затем автор провели тот же анализ, столбец (3), но теперь зависимой переменной выступают годовые темпы роста ВВП на душу населения. Рассматривая значения параметров модели для представленной выше выборки можно отметить зависимость роста ВВП от валовых накоплений капитала (положительная связь 0,142). Анализ качества модели показал, что данная модель обладает достоверностью на уровне 0,38529, поскольку значение $R^2=0,38529$.

Кроме метода наименьших квадратов авторы рассмотрели модель фиксированных эффектов, столбец (2) и (4). В соответствии с результатами регрессии столбца (2) и (4) выявлено, что данные модели являются значимыми. Важным ограничением регрессионных моделей из уравнений (1),(2) и (3),(4) является высокий уровень корреляции между объясняющими переменными. Самыми значимыми показателями во всех четырех уравнениях являются: инфляция, валовые накопления капитала, индекс эффективности правительства, ожидаемая продолжительность жизни и государственные расходы на здравоохранения.

Проведённый анализ показал, что институты, способствующие экономическому росту в одних странах, не дают существенных результатов в других. Это говорит о том, что каждое государство нуждается в определенном наборе институциональных реформ, которое не идентично с набором других стран. При этом наибольшее влияние оказывают такие факторы инфляция, валовые накопления капитала, индекс эффективности управления и коэффициент фертильности. Сильное отрицательное влияние оказывают коррупция и открытость экономики.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что экономический рост зависит не только от начальных условий, но и от формы политической системы, а также тесно связан с характером проводимой экономической политики в стране. Важно понимать то, что формирование жизнестойкости людей требует институтов, чутко реагирующих на нужды населения. Особенно актуально это для российской экономики, слабость институтов в которой может выступать причиной «ресурсного проклятья».

Список использованной литературы.

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод с английского. – М.: НАЧАЛО. 1997. – 443 с.
2. Руденко Д.Ю., Зинковская К.Ю. Процессы конвергенции в глобальной экономике // Век глобализации. – 2015. – №1. – С.114–124.
3. Тамилина Л.В. Специфика влияния институтов на экономический рост в условиях перехода к рынку. Независимое исследование, 2011. – 15 с.
4. Терещенко Д.С. Экономический рост в странах БРИКС: роль и влияние институциональных факторов. - Спб.: Вестник, 2012. – 96 с.
5. Chong A. Gradstein M. Inequality and institutions // Inter-American Development Bank. – 2007. – № 606. – p.28.
6. Acemoglu D., Robinson J. The Role of Institutions in Growth and Development // Economics and Institutions. – 2008. – Vol.1, №2.
7. Barro R. Democracy and Growth // Journal of Economic Growth. – 1994. – Vol.1, № 4909. – pp. 1–27.

8. Fidrmuc J. Economic reform, democracy and growth during post-communist transition // European Journal of Political Economy. 2003. – Vol.13, №3. – pp. 583–604.
9. P. V. Druzhinin. Assessment of the Relationship between Economic Growth and Political Institutions in a Region // Regional Research of Russia. – 2013. – Vol.3, №2. – pp.162–167.
10. Ogilvie S., Carus A.W. Institutions and Economic Growth in Historical Perspective // Handbooks in Economics. – 2014. – Vol.2. – pp. 403–513.
11. Knack S., Keefer P. Institutions and Economic Performance // Economics and Policy. – 1995. – Vol. 7, №3. – pp. 207–227.
12. Polterovich V. M. Institutional traps and transition. The MIT Press. 1999.
13. World Bank. World Development Report: 2000 – 2001 [Электронный ресурс] // The World Bank. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11856> (дата обращения: 28.10.2015).

КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.В. Загребельная

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: aleksa_the_one@yahoo.com

Научный руководитель: Черданцева И.В., канд. экон. наук, доцент

В современных условиях нестабильности российской, а также мировой экономики проблема обеспечения национальной экономической безопасности приобретает особую актуальность. Определение внутренних и внешних угроз экономической безопасности экономики страны позволит принять ряд мер, направленных на нейтрализацию или ослабление воздействия данных угроз. Целью данной статьи является определение понятия «угроза» и выявление классификационных признаков угроз экономической безопасности. А также определение перспектив повышения экономической безопасности России путём проведения SWOT-анализа экономической безопасности России.

В статье раскрыто содержание и представлена классификация угроз экономической безопасности. Экономическая безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интересов людей, организаций общества и государства от внутренних и внешних угроз и опасностей [1, с.39].

Непосредственную опасность экономической безопасности создают экономические угрозы, которые нарушают нормальный ход общественного воспроизводства. Определение понятия «угроза безопасности» дается в ст. 3 Федерального закона «О безопасности» от 5 марта 1992 г. № 2446-1: «Угроза безопасности – совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства» [2].

Исследование понятия «угроза» показало, что в концентрированном виде она отражает изменение во внешней и внутренней среде субъекта, которые приводят к нежелательным изменениям предмета экономической безопасности.

Угрозы экономической безопасности берут свое начало из противоречий экономических интересов различных субъектов, которые взаимодействуют как внутри,

так и вне социально-экономической системы. В свою очередь, анализ состояния экономической безопасности проводится с учетом взаимосвязи экономических противоречий, угроз и потерь, к которым может приводить реализация стратегии, тем более что некоторые из стратегий отождествляют собой не просто предел, за которым уже не кризисная ситуация, а распад экономики и деградация хозяйствующего субъекта [3, с.22].

Угрозы экономической безопасности имеют комплексный характер, так как экономическая безопасность подвержена воздействию со стороны различных факторов. При этом совокупность этих факторов носит не только экономический характер. На экономическую безопасность оказывают существенное влияние политические, социальные, экологические и другие факторы [4].

Одним из сложных вопросов является классификация угрожающих факторов, их ранжирование по характеру, степени опасности, которую они представляют. Анализ классификаций угроз экономической безопасности, представленных в научной литературе, указывает на отсутствие единого подхода. В большинстве случаев авторы выделяют виды угроз экономической безопасности по собирательному признаку.

Вместе с тем детальная классификация угроз экономической безопасности, отражающая современные проблемы необходима с целью оперативного обеспечения экономической безопасности. Данная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификационные признаки угроз экономической безопасности

По источнику угрозы	Внутренние
	Внешние
По степени направленности	Личности
	Общества
	Государства
По возможности прогнозирования	Прогнозируемые
	Непрогнозируемые
По величине нанесенного ущерба	Несущественный
	Существенный
	Катастрофический
По масштабам действия	Федеральные
	Региональные
	Местные
По отношению к человеческой деятельности	Объективные
	Субъективные
По вероятности возникновения	Потенциальные
	Реальные
По природе возникновения	Природные
	Антропогенные
По степени восприятия	Завышенные
	Адекватные
	Мнимые

По мнению исследователя Г.С.Вечканова, с точки зрения возможного противодействия угрозам весьма важна их фиксация по месту источника угроз, то есть

деление на внешние и внутренние по отношению к объекту их воздействия. Об особой важности такого деления говорит и то, что оно нашло свое отражение в самом определении экономической безопасности [5, с.67].

Исследователь Г.В.Коржов подразделяет угрозы на потенциальные и реальные. Данное деление позволяет рассматривать возникновение предпосылок для противодействия угрозам и полностью сформировавшееся явление или процесс уже готовый противодействовать [6, с.38].

По степени направленности угрозы делятся на угрозы личности, общества и государства. По мнению Н.П. Купрещенко, такое деление способствует более четкому уяснению особенностей воздействия угроз на реализацию интересов в зависимости от того, кто является их носителем [7, с.16].

По возможностям прогнозирования можно выделить два вида угроз экономической безопасности: прогнозируемые и непрогнозируемые. Конечно же, большинство угроз экономической безопасности относятся к трудно прогнозируемым на долгосрочную перспективу [8, с.21].

Уровень опасности, как представляется исследователю, следует увязывать с величиной ожидаемого ущерба для экономики в случае реализации конкретной угрозы. В этом отношении вполне приемлема позиция, согласно которой все угрозы с точки зрения ущерба, наносимого экономике, разделяются на три группы [9, с. 105]:

1. Несущественный ущерб, примером которого для экономики России могут служить последствия мирового финансового кризиса 2008 года.

2. Существенный ущерб, с которым можно связать санкции Запада в отношении России, введенные в 2014 году, а также обрушение цен на нефть в конце 2014 – начале 2015 годов.

3. Катастрофический ущерб, который страна ощутила в результате социально-политической трансформации 90-х годов прошлого столетия.

Нельзя не заметить, что три уровня ущерба, которые предлагается выделять, отражают качественно разные состояния опасности, исходящей от неблагоприятных для экономики факторов.

В исследованиях А.Фомина угрозы по масштабности их возможного воздействия можно подразделить на угрозы федеральные, то есть проявляющиеся в масштабах всей Российской Федерации, региональные, актуализируемые в масштабах одного или нескольких регионов России – субъектов Федерации, и местные, имеющие значение только в пределах муниципальных образований [10, с.164]. Классифицируя угрозы, следует учитывать не только особенности их воздействия, но и своеобразие их восприятия на каждом из трех уровней хозяйствования. Вместе с тем, те или иные регионы России могут испытывать такие угрозы, которые на федеральном уровне окажутся совершенно неощутимыми или почти неощутимыми.

По своему характеру, то есть по отношению к тому, насколько наличие той или иной угрозы зависит от воли людей, Л.П. Гончаренко и Е.С. Куценко выделяют две группы угроз: субъективные и объективные [11, с.57]. Установление объективности или субъективности угроз имеет не только и не столько теоретическое, сколько сугубо практическое значение. Отнесение угрозы к числу объективных угроз свидетельствует о том, что, несмотря на любое противодействие этой угрозе, она в том или ином виде и с той или иной степенью интенсивности будет возрождаться.

Следовательно, необходимо принимать во внимание невозможность ее окончательной ликвидации. Действие такой угрозы можно только на какое-то время в той или иной мере ослабить.

Исследователи Н.П. Ващекин, М.И. Дзалиев, А.Д. Урсул считают, что по своему происхождению угрозы подразделяются на угрозы природного и антропогенного происхождения [12, с.89]. Особенностью такого деления являются возможные затруднения с установлением истинного происхождения той или иной угрозы. В случае установления антропогенного происхождения угроз большое значение имеет деление угроз по степени их осознанности субъектами этих угроз. В большинстве тех случаев, когда одни экономические интересы противостоят другим и превращаются, таким образом, во взаимные угрозы, такие угрозы экономическим интересам, как правило, относятся к числу осознанных их субъектами. Но среди угроз могут оказаться и угрозы неосознанные или не вполне осознанные их субъектами.

В современных условиях увеличивается спектр угроз, экономическая безопасность государства может подрываться экономическими, а также военно-политическими средствами. Особенно характерно это для политики стран Запада, чья политика отличается от менее развитых стран в экономическом и военном отношении.

Основные источники угроз экономической безопасности России на современном этапе ее развития определены в Стратегии национальной безопасности РФ [13].

Для выявления перспектив повышения экономической безопасности проведем SWOT-анализ экономической безопасности современной России, представленный на таблице 2. Он позволит выявить как угрозы, так и перспективы для экономической безопасности современной России.

Таблица 2 – SWOT-анализ экономической безопасности современной России [14, с.15]

Преимущества в обеспечении экономической безопасности	Проблемы обеспечения экономической безопасности
Высокая ресурсообеспеченность экономики	Отсутствие собственного национального производства и ориентации экономики на добычу полезных ископаемых
Значительные производственные мощности, оставшиеся от советской эпохи	Неблагоприятный бизнес – и инвестиционный климат, препятствующий развитию предпринимательства
Положительные перспективы и возможности обеспечения экономической безопасности России	Возможные угрозы для обеспечения экономической безопасности России
Вынужденное повышение конкурентоспособности российских предприятий из-за отмены протекционистских мер в результате реализации соглашений с ВТО и введения режима фритредерства	Высокая вероятность наступления «голландской болезни», неспособность налаживания собственного национального производства
Отмена экономических санкций и восстановление торговых отношений со странами мира	Расширение санкционных мер и сворачивание торговых отношений с рядом стран
Выход российских предприятий на мировые рынки вследствие снижения торговых барьеров в условиях членства в ВТО, способность к	Усиление конкуренции на российских рынках в условиях членства в ВТО, массовое банкротство отечественных предприятий в результате неспо-

Преимущества в обеспечении экономической безопасности	Проблемы обеспечения экономической безопасности
налаживанию отечественного производства	способности адаптироваться к новым условиям

На основе проведенного анализа можно выявить ключевые угрозы экономической безопасности, которыми являются санкционные меры со стороны ряда стран мира, нарушающие торговлю и сотрудничество, а также присоединение к ВТО. Неотъемлемой частью последнего является усиление конкуренции на российских рынках, которое может либо привести к массовому банкротству отечественных предприятий в результате неспособности адаптироваться к новым условиям, либо способствовать повышению их конкурентоспособности и выходу на мировые рынки. Кроме того, серьезную угрозу для российской экономики представляет высокая вероятность наступления так называемой «голландской болезни» и неспособности к налаживанию собственного национального производства [15, с.50].

К числу положительных перспектив и возможностей обеспечения экономической безопасности России можно отнести:

- вынужденное повышение конкурентоспособности российских предприятий из-за отмены протекционистских мер в результате реализации соглашений ВТО и введения режима фритредерства[14];
- отмену экономических санкций и восстановление торговых отношений со странами мира; выход российских предприятий на мировые рынки из-за снижения торговых барьеров в условиях членства в ВТО и способность к налаживанию отечественного производства.

Россия обладает следующими преимуществами в обеспечении экономической безопасности: высокой ресурсообеспеченностью экономики; высокими производственными мощностями.

Однако, несмотря на наличие основного капитала, большинство постсоветских предприятий закрываются из-за неспособности функционирования в рыночных условиях, а именно вследствие нехватки гибкости и адаптивности. Проблемами обеспечения экономической безопасности России являются отсутствие собственного национального производства, ориентация экономики на добычу полезных ископаемых и неблагоприятный бизнес – и инвестиционный климат, что препятствует развитию предпринимательства [16, с.37].

Активная деятельность органов государственной власти всех уровней и органов местного самоуправления является основой для профилактики, предотвращения и ликвидации угроз экономической безопасности.

Таким образом, под экономической безопасностью следует понимать защищенность общественных отношений, готовность и способность институциональных единиц общества разрабатывать мероприятия по блокированию или нейтрализации возможных, или появившихся угроз для реализации целей. При этом объектами изучения экономической безопасности выступают граждане государства, органы местного самоуправления, хозяйствующие субъекты коммерческого и некоммерческого характера на всех уровнях экономики.

Можно заключить, что вероятность наступления негативных рисков событий и угроз в нашей стране достаточно высока, а ее способность к противостоянию

негативным рисковым событиям и угрозам остается средней, что предполагает серьезные проблемы для обеспечения экономической безопасности.

Список использованной литературы.

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 496с.
2. Консультант Плюс: Статья 3. Угроза безопасности [Электронный ресурс]: ФЗ РФ от 05.03.1992 № 2446–1 (в ред. от 26.06.2008) // Консультант Плюс: справочная правовая система. 2000. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_376/79f6904ae7ef5df110192e5cf3199c2b817df52b(дата обращения: 15.06.2015).
3. Ваганян О.Г. Методы управления экономической безопасности Армении. Доклады конференции. – г. Ереван 17–18 апреля 2004. – Ереван: ЕрГУ, СЕР, Издательство «Наири», 2004. – С. 20–30.
4. Белых В.С. Угрозы национальной экономической безопасности России: внутренние и внешние факторы [Электронный ресурс] // Бизнес, менеджмент и право. Интернет-журнал. 2004. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=194 (дата обращения: 16.05.2015).
5. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. – СПб: Питер, 2007. – 384с.
6. Коржов Г.В. Экономическая безопасность России: внешние связи. – М.: Информдинамика, 1996. – 94 с.
7. Купрещенко Н.П. Экономическая безопасность. – М.: Аргус, 2005. – 226с.
8. Буторин В.К., Ткаченко А.Н., Шипилов С.А. Основы экономической безопасности. В 3-х томах. – Т. 1. – Системные концепции экономической безопасности. – М.: КНОРУС, 2007. – 220 с.
9. Феофилова Т.Ю. Проблемы теории экономической безопасности // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – С. 103–106.
10. Фомин А. К вопросу об угрозах экономической безопасности // Безопасность: информационный сборник фонда национальной и международной безопасности. – 1997. – №10. – С.162–170.
11. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью. – М.: КНОРУС, 2005. – 272с.
12. Ващекин Н.П., Дзлиев М.И., Урсул А.Д. Безопасность и устойчивое развитие России: монография. – М.: МГУК, 1998. – 447с.
13. Консультант Плюс: О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 (в ред. от 01.07.2014) // Консультант Плюс: справочная правовая система. 2000. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=16507> (дата обращения: 15.06.2015).
14. Попкова Е.Г., Островская В.Н. Экономическая безопасность современной России: состояние и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – №33. – С.11–21.
15. Барт А.А. Необходимость совершенствования национальной инновационной стратегии как фактора обеспечения экономической безопасности России в ус-

ловиях глобализации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 33 (9). – С. 49–53.

16. Вагин А.В. Россия в условиях финансовой глобализации, и проблема обеспечения экономической безопасности // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. – Т. 157. – С. 33–43.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

И.В. Зайцева

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь
E-mail: ziki@mail.ru

Перемены в экономике невозможны без эффективной реализации трудового потенциала страны и ее регионов. Управление трудовым потенциалом является сложным процессом, позволяющим использовать трудовой потенциал для улучшения количественных и качественных изменений в составе рабочей силы. Рассмотрен процесс развития и изменения трудового потенциала как последовательная смена периодов и этапов. Общая задача управления трудовым потенциалом заключается в разработке и применении инструмента управления, которым может выступать система математических моделей, описывающих процессы функционирования трудового потенциала.

В теории управления процесс управления рассматривается как серия непрерывных и взаимосвязанных действий управленческого цикла с учетом целевой ориентации. Каждый экономический процесс имеет свою ключевую цель, из которой формируются в логической последовательности другие цели. Чтобы эффективно управлять процессом, необходимо не только изучить сам процесс и его цели, но и выстроить самоуправление им как процесс [9].

Следует отметить, что проблемы управления трудовым потенциалом недостаточно освещены в современной литературе экономического направления, возникает необходимость проанализировать задачу управления трудовым потенциалом для выработки конструктивного подхода к ее решению.

Существующие в настоящее время противоречия в сфере труда и занятости рабочей силы, возникают из-за несовершенства хозяйственного механизма и всей системы управления трудом, вследствие чего появляется ряд новых проблем в области ее формирования и использования. Данные противоречия и возможные пути их решения требуют глобальной перестройки системы управления, формирования и использования трудового потенциала, соотнесение их в соответствие с целями и задачами социально-экономического развития предприятия, региона и государства в целом.

Возникает необходимость эффективного использования трудового потенциала, одним из компонентов которого является разработка механизма управления. Управление трудовым потенциалом в соответствии с задачами социально-экономического развития должно системно объединить субъект и объект управления, отражая при этом целостность их движения.

Естественно, что любой экономический процесс не обходится без человека и результатов его деятельности. Важно изучить эту деятельность: ее ход и закономерности протекания. Поэтому чтобы управлять, нужно знать хотя бы основные составляющие управляемого процесса, что позволит значительно уменьшить издержки: суть явления или процесса, на что или кого он нацелен и основные его закономерности.

Также можно уточнить следующее: условия возникновения и существования явления, существует ли в этих условиях дополнительные или сопутствующие моменты; связь цели с данным явлением и с данными моментами, меняется ли цель в процессе или нет; какими отрицательными и положительными последствиями характеризуются изменения и что может их усилить или ослабить. Только после детального изучения процесса, возможно, говорить об управлении.

Авторами достаточно подробно изучался процесс сущности и функционирования трудового потенциала. В частности, в работах [1, 4, 6, 7] подробно освещены вопросы развития понятия «трудо́вый потенциал» как социально-экономической категории, оценки и качественного состояния трудового потенциала региона.

В настоящее время встал вопрос управления трудовым потенциалом. Если суть процесса управления трудовым потенциалом понятна, то основные его закономерности следует изучить и выявить.

Следует отметить, что трудовой потенциал является изменяющейся категорией с подъемами и спадами. Для достижения главной цели в экономическом процессе необходимо реализация подцелей с учетом закономерностей изменения и развития трудового потенциала.

В исследовании [9] выделяются особые зоны или переходные этапы развития или изменения трудового потенциала:

- 1) период адаптации или вработываемости работников к новым условиям с момента начала их работы;
- 2) период рутинизации процесса труда, когда у работников появляются навыки, что обеспечивает выполнение заданной деятельности на уровне исполнительства;
- 3) период задержки профессионального роста в ускоренном формировании квалификационного консерватизма работников;
- 4) период трансформации профессионального консерватизма в квалификационный догматизм работников.

Таким образом, процесс развития и изменения трудового потенциала предстает как последовательная смена периодов и этапов; экономические и психологические взлеты и падения, которые характеризуются подъемами с разными темпами и динамикой протекания данного процесса. С точки зрения производства как организационно-экономического процесса деятельность трудового потенциала выражается в количественных и качественных характеристиках продукции, созданной за определенный интервал времени.

Основой трудового потенциала служит труд. Главной составной частью управления трудом является управление формированием, распределением и использованием трудовых ресурсов, а также и трудового потенциала в них заложенного. В настоящее время необходимо рассматривать управление трудовым потенциалом с

точки зрения системности. Системный подход предполагает научно обоснованное, систематическое и направленное воздействие на функционирование трудовых ресурсов для обеспечения эффективной работы и наилучшего воспроизводства трудового потенциала. Он содержит целевую установку управления, тем самым обеспечивая соответствующую структуру и динамику занятости.

Для изучения и последующего управления трудовым потенциалом необходимо разрабатывать и применять несколько моделей перемены труда. При этом за основу должна быть взята базисная модель, которая отличается возможностью получения квалификационного роста, постоянного интеллектуального развития трудовых ресурсов непосредственно в процессе трудовой деятельности при ее нарастающей сложности. Человеческий интеллект в таком процессе является ведущим компонентом, который позволит решать более сложные задачи в процессе трудовой деятельности.

Спрогнозировать процесс перехода работника от менее сложного к более сложному труду можно будет на основе анализа его качественных характеристик. Здесь необходимо определить систему аналитических показателей.

В качестве модели управления трудовым потенциалом региона можно использовать схему, предложенную в [8] и представленную на рисунке 1.

Авторами [8] предложена система классификации показателей по составляющим трудового потенциала региона для оценки результативности деятельности органов регионального управления: показатели конечного эффекта; показатели непосредственного результата; показатели процессов.

Общая задача управления трудовым потенциалом заключается в разработке и применении инструмента управления. Таким инструментом может выступать система математических моделей, описывающих процессы функционирования трудового потенциала. При разработке таких моделей следует учитывать сложность рассматриваемых систем и использовать системные подходы. Основными принципами такого подхода должны быть: принцип единства, т. е. совместное рассмотрение системы как целой, с одной стороны, и как взаимосвязанной совокупности элементов системы, с другой; принцип связности, заключающийся в рассмотрении ее связями с окружением; структурное описание системы, построенное ее элементов по иерархическому принципу.

Авторами разработана экономико-математическая модель оптимального распределения трудового потенциала региона по отраслям экономики, которая апробирована на статистических данных по Ставропольскому краю [5]. Модель позволяет, используя статистические данные о его трудовых ресурсах и экономических показателях, оптимально распределить трудовой потенциал рассматриваемого региона. Параметрами модели являются общая сумма вложений в одного работника отрасли и величина прибыли, которую он приносит отрасли. Они вычисляются по статистическим данным, предоставляемым органами государственной статистики региона. В качестве целевой функции в представленной модели используется функция полезности, определяемая на множестве наборов людских ресурсов различных отраслей экономики.

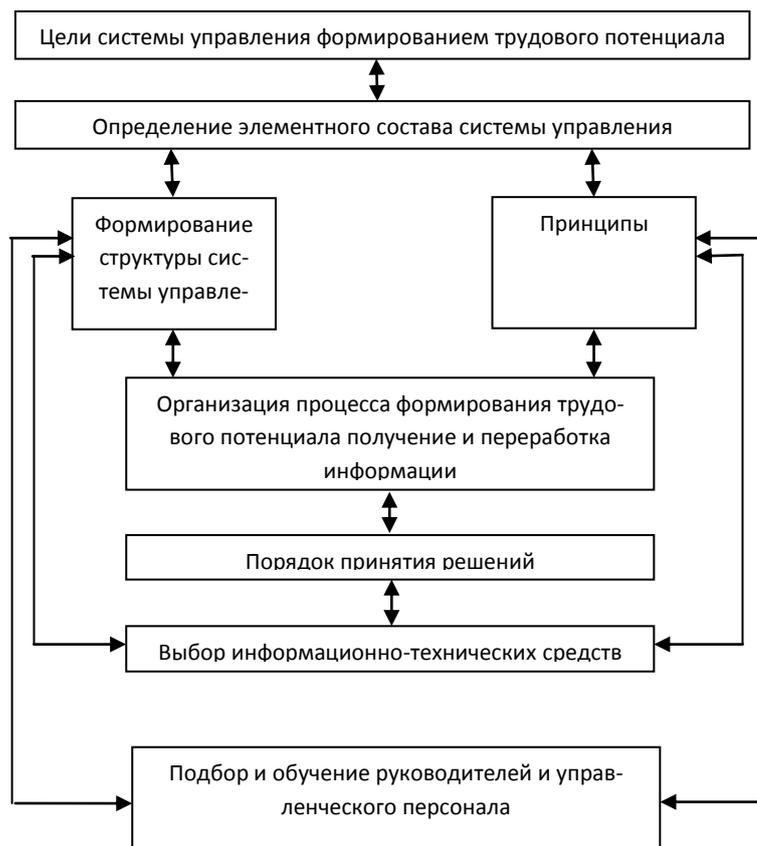


Рис. 1 Управление формированием трудового потенциала в регионе

В работе [2] математическими методами решена задача оптимального распределения трудового потенциала региона по отраслям экономики. Разработанная модель учитывает количество отраслей региона, состояние его экономики, доход, который приносит региону один рабочий i -ой отрасли, если его отрасль экономики будет находиться в j -ом состоянии ($i=1, \dots, n; j=1, \dots, m$). Составив матрицу последствий, при минимальном доходе, приходящемся на одного работника Ставропольского края, можно планировать распределение трудовых ресурсов по отраслям экономики региона.

Моделью описания баланса трудового потенциала является межотраслевой баланс формирования и распределения трудовых ресурсов. Для понимания процессов изменения состояния трудового потенциала и определения способов воздействия на характер динамики этих процессов должны быть выбраны характеристики, количественно определяющие состояние трудового потенциала, и выявлены его составные части, взаимодействие которых и обуславливает характер этих процессов.

Решение сложных задач, связанных с управлением трудовым потенциалом относится к разработке нового теоретико-методологического подхода к построению системы управления, адекватного свойствам системы трудового потенциала. Для этого необходимо создание соответствующего экономико-математического аппара-

та моделирования, процедур управления и оптимизации, с определением критериев качества переходных процессов, перспективных законов управления.

Список использованной литературы.

1. Zaitseva I., Popova M. Effect of the state of the labor market on the characteristics of the employment potential of the region // *Science and Education*. – Munich – Germany, 2013. – 446 p. – P. 338–341.

2. Zaytseva I.V., Semenchin E.A. Optimum distribution of the regional labor Potential in its economic sectors [Электронный ресурс] // *International Journal of Applied and Fundamental Research*. – 2013. – № 1. URL: www.science-sd.com/452-24352 (дата обращения 18.10.2015).

3. Зайцева И.В. Балансовые модели как основа экономико-математических методов исследования трудовых ресурсов // *Вестник Ставропольского государственного университета*, 2012, выпуск 79 (2). – С. 38 – 43.

4. Зайцева, И.В., Попова М.В. Качественное состояние трудового потенциала Ставропольского края // *Вестник АПК Ставрополья*, 2013, № 2(10). – С. 157–160.

5. Зайцева И.В., Семенчин Е.А., Гимбицкий В.А. Математическая модель оптимального распределения трудового потенциала региона по отраслям экономики // *Фундаментальные исследования*, 2013. – №8 (2). – С. 413–416.

6. Зайцева И.В. Оценка трудового потенциала Ставропольского края // *Региональная экономика: теория и практика*, 2013, № 43. – С. 26-31.

7. Зайцева И.В., Попова М.В., Ворохобина Я.В. Развитие понятия «трудо­вой потенциал» как социально-экономической категории [Электронный ресурс] // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*, 2013. – № 1. URL: <http://www.uecs.ru/index.php> (дата обращения 18.10.2015).

8. Коровкин А.Г. Динамика занятости и рынка труда: вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования. – М.: МАКС Пресс, 2001. – 320 с.

9. Тяжов А.И., Колодий-Тяжов Л., Беркович М. Трудовой потенциал региональной экономики (промышленное производство): монография / А.И. Тяжов. – Кострома: Изд-во КГТУ, 2008. – 131 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В СПЕЦИФИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА

А.М. Заргарян

Череповецкий государственный университет, г. Череповец
E-mail: arshakz@inbox.ru

В статье приводится методика оценки эффективности предпринимательской деятельности посредством воздействия на результирующие факторы. Представлены результаты исследования эффективности 24 отраслей предпринимательства Вологодской области. Предложены способы повышения эффективности малого и среднего предпринимательства путем отбора оптимальной отрасли, управления этапами жизненного цикла и затратами.

Малое и среднее предпринимательство (далее МСП) на текущий момент является одним из наиболее быстро развивающихся секторов экономики. Оно является важнейшим элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого невозможно развитие экономики в целом. Многие государства считают своей первоочередной задачей развитие данного сектора. Ресурсы создаваемые и циркулирующие в МСП как правило способствуют поступательному развитию крупного бизнеса.

Практика развития мировых экономических отношений показывает, что наилучшим порядком, обеспечивающим равенство шансов, возможность экономического и социального восхождения считается такой порядок, при котором малое и среднее предпринимательством становится мотором экономического развития.

При этом можно выделить две основные тенденции:

- Отход от политики ограничивающих мер в сторону политики создания благоприятного режима для предпринимательской деятельности и коммерциализации знания, инновации;
- Передача большей части полномочий регулирования МСП с федерального на местный уровень [1, с. 45].

Интерес к МСП как правило обусловлен пониманием возможностей предпринимательства в развитии экономического потенциала страны со стороны государства; потребностями креативных, творческих людей в самореализации; необходимостью поддержания достойного уровня жизни при отсутствии востребованности на рынке труда.

Главной задачей организационно-экономического инструмента устойчивого развития МСП является достижение эффективности совершаемого оборота воспроизводства предпринимательского потенциала. Эффективное управление бизнесом в секторе МСП достигается путем своевременного и правильного определения степени управленческого воздействия. Как правило, большинство разработанных инструментов управления нацелены на крупный бизнес и не могут с полной эффективностью применяться к субъектам МСП. Именно данное обстоятельство является ограничивающим фактором, определяющим непопулярность долгосрочного управле-

ния, финансового анализа рынка, оценки эффективности финансовых решений в секторе МСП [2, с. 157-176].

На наш взгляд, к основным этапам эффективного управления бизнесом МСП можно отнести:

Этап 1. Эффективный способ определения направления МСП

Этап 2. Эффективный способ управления стадиями жизненного цикла МСП

Этап 3. Эффективный способ управления затратами МСП.

Для повышения ценности предлагаемых идей попытаемся детально раскрыть процесс достижения эффективности на каждом из этапов с последующей реализацией на примере специфических условий рынка МСП Вологодской области.

Эффективность управления МСП может быть в значительной степени увеличена за счет организации мероприятий на трех важнейших этапах развития компании. Для начала определим наиболее востребованные отрасли функционирования МСП на примере Вологодской области.

Этап 1. Эффективный способ определения направления МСП

При оценке эффективности отраслей, наиболее важным для ведения бизнеса в секторе МСП является выбор интегрированных критериев, способных определить реальные успехи менеджмента в сложной конкурентной борьбе.

Для определения наиболее эффективных отраслей определим перечень наиболее существенных рыночных факторов (рис. 1):

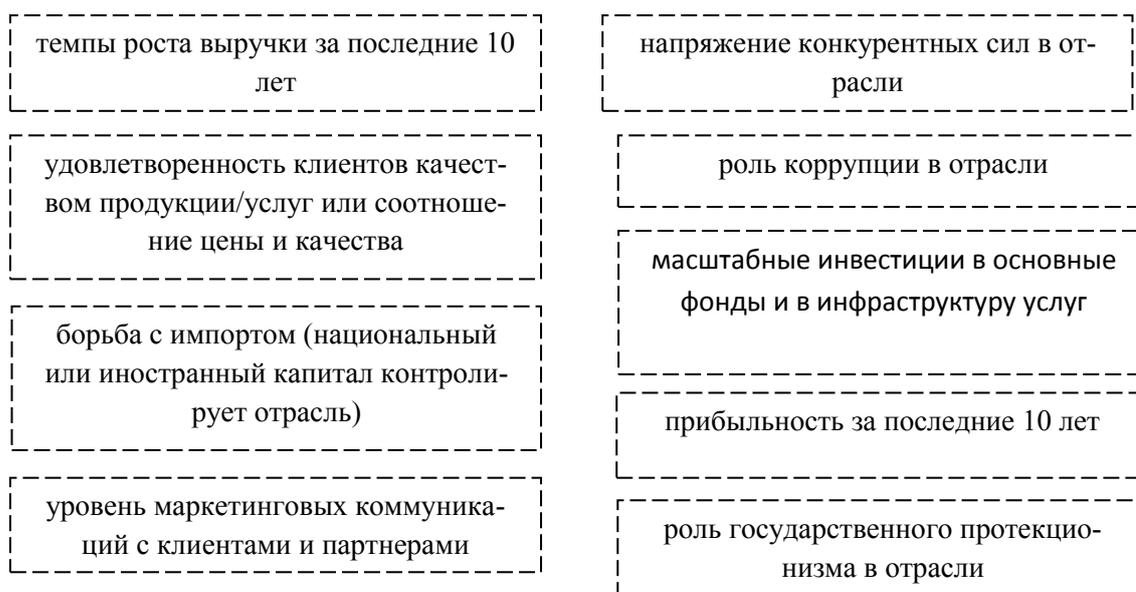


Рис. 1. Существенные факторы эффективности отраслей МСП

Для выявления наиболее эффективных отраслей проведено исследование среди 60-ти предпринимателей Вологодской области, осуществляющих деятельность в 24 отраслях, в форме опроса. Респондентам предлагалось дать оценку рыночных факторов эффективности отрасли функционирования по 10-ти балльной шкале. Результаты исследования приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Уровень эффективности отраслей МСП Вологодской области

	Отрасль	Стадия	Ориентация B2C или B2B	Общий балл
1	Телекоммуникации (мобильная связь)	Стабилизация	B2C	88
2	Пищевая промышленность	Конец роста	B2C	76
3	Розничная торговля	Рост	B2C	68
4	Телекоммуникации	Рост	B2C и B2B	66
5	Информационные технологии	Рост	B2B	64
6	Оптовая торговля	Рост	B2B	60
7	Общественное питание	Рост	B2C	59
8	Развлечения	Рост	B2C	52
9	Рекламная индустрия	Рост	B2C и B2B	49
10	Упаковка	Рост	B2B	46
11	Лесная/деревообрабатывающая промышленность	Рост	B2B	40
12	Легкая промышленность	Конец формирования	B2C	38
13	Полиграфическая промышленность	Конец формирования	B2B	35
14	Лизинг	Конец формирования	B2B	33
15	Строительство	Конец формирования	B2C и B2B	31
16	Транспорт	Конец формирования	B2C и B2B	29
17	Сервисные компании	Формирование	B2B	26
18	Операции с недвижимостью	Формирование	B2C и B2B	23
19	Промышленность строительных материалов	Формирование	B2C и B2B	21
20	Образование	Формирование	B2C и B2B	18
21	Агропромышленный комплекс	Формирование	B2C и B2B	16
22	Машиностроение	Формирование	B2B	14
23	Жилищно-коммунальное хозяйство	Кризис + возрождение	B2C	11
24	Здравоохранение	Кризис + возрождение	B2C	9

Этап 2. Эффективный способ управления стадиями жизненного цикла МСП

Эффективное управление жизненным циклом развития МСП способствует укреплению его бизнес-потенциала, что является главным фактором устойчивого раз-

вития. Достижение эффективности функционирования МСП на разных этапах жизненного цикла возможно при выполнении ряда мероприятий.

Степень применения управленческого воздействия должен определяться потребностями конкретной стадии жизненного цикла развития бизнеса (отражены на рис. 2). К примеру, на этапе формулирования идеи бизнеса к первостепенным задачам должны относиться мероприятия, ведущие к определению инновационной составляющей, возможностей быстрого завоевания потребительской лояльности. На этапах насыщения спроса на продукцию / услугу компании актуальными должны стать поддерживающие мероприятия (маркетинг, переподготовка кадров).

Этапы	Эффективные мероприятия
1. Формулировка идеи	<ul style="list-style-type: none"> - определение не менее 3-х направлений реализации предлагаемой идеи - обоснование выбора наиболее востребованной
2. Оценка возможностей коммерциализации идеи	<ul style="list-style-type: none"> - анализ потенциальной емкости рынка - оценка возможного спроса на предлагаемый продукт / услугу
3. Оценка технической реализуемости проекта	<ul style="list-style-type: none"> - оценка требуемых производственных сил, возможности практической реализации отобранной идеи
4. Оценка финансовой реализуемости проекта	<ul style="list-style-type: none"> - оценка эффективности осуществления инвестиционных вложений в бизнес
5. Реализация предпринимательского проекта	<ul style="list-style-type: none"> - закуп требуемых производственных сил - набор квалифицированных кадров

Рис. 2. Достижение эффективности на стадиях жизненного цикла МСП

Этап 3. Эффективный способ управления затратами МСП

Организация эффективного управления затратам предполагает учет совокупности факторов. Учет совокупности рыночных и внутрифирменных факторов может привести к значительному сокращению постоянных затрат и повысить эффективность единицы вложенного в бизнес рубля. Однако в целом простое управление затратами в отдельных случаях может оказаться недостаточным, так как в большинст-

ве случаев перед МСП возникает проблема нехватки первоначальных инвестиций. Определяющим фактором могут выступать различные стратегические союзы [3].

Фактор 1. Цена аренды помещений – кооперация бизнеса, управление разными направлениями бизнеса из единого центра, строительство и аренда производственных помещений в особых экономических зонах.

Фактор 2. Затрудненный доступ к финансовым ресурсам – активное участие в немногочисленных государственных программах по финансированию МСП в отдельных сферах (возмещение затрат, связанных с финансированием покупки техники в сельском хозяйстве; налоговые льготы в отдельных особых экономических зонах).

Фактор 3. Недостаток средств на переподготовку кадров – взаимодействие с крупными компаниями отрасли, партнерами, которые могут принять на стажировку персонал компании (обслуживающие банки часто проводят семинары по валютным операциям; крупные компании при внедрении новой системы управления проводят консультации с пользователями этих систем, в число которых могут входить представители МСП).

Фактор 4. Отсутствие финансовых возможностей привлечь квалифицированных специалистов маркетологов, бухгалтеров и юристов – сотрудничество с крупными компаниями отрасли (возможно партнерами по бизнесу, крупными поставщиками и покупателями) в части сопровождения важнейших элементов бизнеса по договору оказания услуг. Это могут быть услуги правовой поддержки, маркетинговой компании и т.д.

Итак, в результате проведения данного исследования разработан практический инструментарий повышения эффективности функционирования субъектов МСП. Определены наиболее эффективные отрасли МСП по Вологодской области, предложен механизм повышения эффективности за счет разработки комплекса мероприятий на различных стадиях жизненного цикла субъекта МСП, а также сокращения затрат.

Список использованной литературы.

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 308 с.
2. Магомедова Х.А. Организационно-экономические инструменты устойчивого развития МПП // Российское предпринимательство. – 2013. – № 6 (228). – С. 56-62.
3. Скрябин В.В., Болехов И.Е. Малый и средний бизнес: как оптимизировать господдержку? // Российское предпринимательство. – 2012. – № 16 (214). – С. 20–26.

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ДИЗАЙНА В ПРОЦЕСС ВЫРАБОТКИ ИДЕЙ МАЛЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ СТРУКТУРАМИ

А.М. Заргарян

Череповецкий государственный университет, г. Череповец

E-mail: arshakz@inbox.ru

В статье представлены нестандартные способы выработки идей управления малыми предприятиями, проведен анализ влияния предложенных мер на эффективность функционирования малых предприятий. В качестве нестандартных способов предложены методы дизайна, позволяющие выявить скрытые потребности и формирующие спрос на продукцию предпринимательства.

В условиях несовершенной конкурентной среды, нестабильной политической и экономической ситуации у собственников бизнеса все чаще возникают вопросы эффективности функционирования бизнеса. Ограниченность и дороговизна финансовых рынков, нестабильность платежеспособного спроса на многих рынках приводят к тому, что большинство существующих бизнес-моделей не могут обеспечить запланированный уровень рентабельности бизнеса. По некоторым оценкам в последние пять лет рентабельность бизнеса имеет тенденции к снижению, что обусловлено последствиями экономических кризисов. Данные обстоятельства приводят к смещению акцента управления в сторону бережливого производства, оптимизации затрат. Таким образом, применение стандартных методов управления в условиях изменяющейся внешней среды ведет к падению результативности бизнес-процессов.

Разберем некоторые технологии, которые могут претендовать на всесторонний учет влияния бизнес среды на деятельность компаний, обеспечивая тем самым обоснованность отдельных направлений затрат. Известно, что в условиях современной действительности наиболее значимыми факторами ведения любого бизнеса являются доступность ресурсов и наличие покупателя, готового платить за своевременное выявление и наилучшее удовлетворение своих потребностей. Понятно, что одними блок-схемами, показывающими эффективный способ управления внутренними бизнес-процессами не обойтись. Требуется внедрение в процесс управления специфических способов создания ценностного предложения, которые могут привести к значимым конкурентным преимуществам [2, с. 74-81].

Для достижения лучших показателей управления бизнес-процессами разберем некоторые технологии из мира дизайна, которые могут помочь в создании потенциально успешных инновационных моделей. По своей сути деятельность дизайнера направлена на постоянный поиск наилучших способов создания нового, открытия неизвестного, расширения границ сознания и наращивания ценности для потребителя. В большинстве своем, все усилия дизайнера направлены на создание тех образов, которые отсутствуют в воображении потребителя. Для внесения новшества в управление бизнес-процессами воспользуемся методами из мира дизайна, представленными на рисунке 1 [1, с. 132-166].

Метод 1. Подсказки потребителя

Инвестируя средства в разработку товаров и услуг, компании нередко игнорируют такой важный момент как потребительское восприятие, ощущение ценности

предлагаемого блага глазами потребителя. При этом восприятие бизнеса глазами потенциального потребителя может привести к появлению совершенно новых идей. Это не означает, что решения об инвестициях в бизнес должны приниматься исключительно с позиции потребительской ценности, требуется в первую очередь оценить потенциальную эффективность предлагаемой идеи. Однако учет потребительских предпочтений в общей системе оценочных показателей должен занимать важное место.

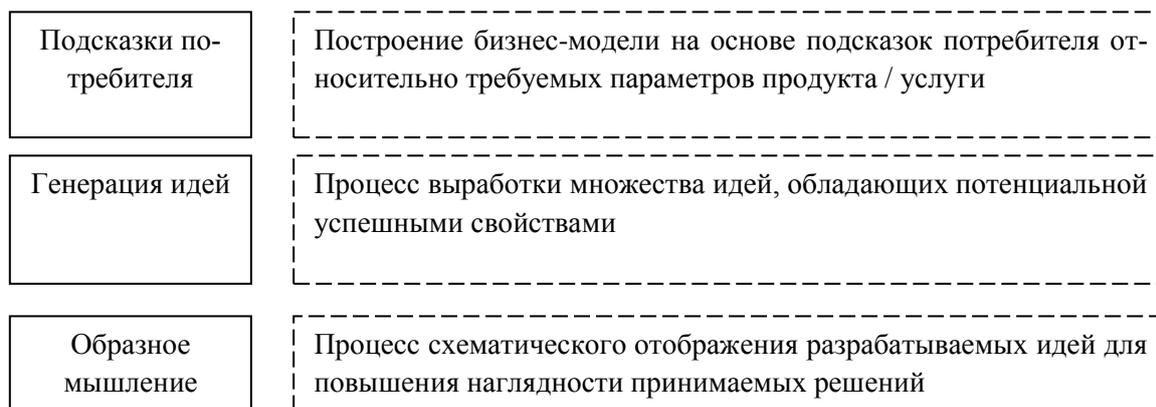


Рис. 1 Методы дизайна бизнес-моделей

В качестве повседневной работы нужно рассматривать возможность постоянной связи с потребительскими группами, учет специфики их поведения и изменения в ожиданиях. Здесь необходимо лишь помнить, что для разработки инноваций необходимо не просто узнавать мнение покупателя, а попытаться проникнуть в его сознание и понять образ мышления. Не всегда потребитель имеет возможность выразить свои предпочтения в правильной форме, как однажды сказал пионер автомобилестроения Генри Форд: «Если бы я спрашивал у своих покупателей, что им нужно, они ответили бы: «Более быструю лошадь» [1, с. 135].

Еще одной ключевой проблемой является своевременный выбор клиентских сегментов. Нужно стремиться к тому, чтобы перспективные клиентские сегменты не превратились в неприоритетных, ожидающих своей очереди потребителей.

При выборе ценностных предложений потребительская перспектива должны становиться ориентиром всей бизнес-модели, отличительные особенности подобного бизнес-процесса приведем в таблице 1.

Таблица 1 – Составляющие бизнес-моделей с ориентацией на организацию и потребителя

Дизайн бизнес-модели с ориентацией на организацию	Дизайн бизнес-модели с ориентацией на потребителя
Что мы можем продать потребителю?	Какие задачи стоят перед нашими потребителями и как мы можем помочь в их выполнении?

Дизайн бизнес-модели с ориентацией на организацию	Дизайн бизнес-модели с ориентацией на потребителя
	Что вдохновляет наших клиентов и как мы можем помочь им добиться желаемого?
Как наиболее эффективно предлагать потребителю наш товар?	Как наши клиенты предпочитают получать предложения? Каким образом мы как предприятие можем соответствовать их стилю жизни?
Какие взаимоотношения можно установить с клиентами?	Какой тип взаимоотношений с компанией предпочли бы наши клиенты?
Как мы можем получить доход от наших клиентов?	За какие ценности клиенты действительно готовы платить?

Успешность бизнес-модели с ориентацией на потребителя может быть обусловлена созданием лучшего ценностного предложения, выбором наиболее подходящих способов взаимодействия.

Метод 2. Генерация идей

Управлять существующими бизнес-процессами – одно дело, разработать новую инновационную модель – совсем другое. Создание новых моделей требует творческого подхода, в котором рождается множество идей и отбираются лучшие из них.

При разработке инновационных бизнес-моделей практически невозможно найти подсказки, имеющие отношение к прошлому, также не нужно ориентироваться на конкурентов, так как основная задача не копирование, а создание новых механизмов получения ценности. Чтобы отыскать новые возможности, необходимо генерировать множество самых разнообразных идей. Процесс поиска инноваций складывается из двух фаз: генерация идей и синтез, в ходе которого идеи обсуждаются и комбинируются таким образом, чтобы получить список наиболее жизнеспособных вариантов.

В качестве основных эпицентров возможных инноваций можно выделить следующие: ресурсы, предложение, потребитель и финансы (см. рис. 2).

Процесс же генерации инновационных идей может принимать различные формы [3, с. 104-109].

1. Создание команды: достаточно ли разнообразия в команде, чтобы выдвигать свежие идеи по бизнес-моделированию?

Необходимым условием генерации эффективных идей является подбор правильной команды. Лучше, если члены команды будут различаться по должности, возрасту, опыту, знанию потребителя и профессиональным компетенциям.

2. Погружение: какие элементы следует изучить, прежде чем придумывать новые идеи?

Команда должна вначале пройти стадию погружения, состоящую из исследования проблемы, изучения потенциального потребителя, знакомство с новыми технологиями.

3. Расширение: какие инновации можно придумать для каждого структурного блока бизнес-модели?

Расширение границ пространства возможных решений осуществляется командой путем генерирования как можно большего количества идей. Отправной точкой может выступать любой блок, начиная от возможностей компании заканчивая предпочтениями потребителя.

4. Выбор критериев: каковы главные критерии отбора лучших идей для бизнес-модели?

Ресурсы	Предложение
Под воздействием фактора ресурсов инновации появляются на основе существующей инфраструктуры и партнерских отношений с целью расширения или преобразования бизнес-модели	Инновации, идущие от предложения, создают новые ценностные предложения
Потребитель	Финансы
Потребительские инновации основываются на нуждах последних, помощи клиентам в повышении удобства.	Источником инновации выступают новые потоки доходов, ценовые механизмы

Рис. 2. Эпицентры поиска инновационных идей

После фазы расширения команда должна выработать критерии для сужения круга идей до приемлемого количества. Критерии должны подходить к области разработки новшества, например, время внедрения, возможная степень сопротивления клиентов, влияние на конкурентоспособность.

Метод 3. Образное мышление

Образное мышление незаменимо при создании инновационных бизнес-моделей, как правило, это эскизы, наброски, диаграммы и стикеры с пометками, которые можно использовать для конструирования и обсуждения идей.

Схематическое изображение любой инновационной идеи превращает ее в конкретный объект и служит концептуальным якорем, к которому всегда можно вернуться. При разработке новых моделей изображение позволяет легко обсудить различные варианты, увидеть несоответствия, заменить местами ее отдельные элементы.

Эффективность применения образного мышления может быть обеспечена за счет повышения понимания сути разрабатываемых инновационных идей. В частности, можно выделить следующие способы:

1. Визуальная грамматика – построение концептуальной карты, которую можно рассматривать как визуальный язык. Она определяет, какую информацию следует включать в модель и как именно.

2. Цельная картина – сделав набросок сразу можно увидеть картину всей бизнес-модели в целом. Такой набросок дает столько информации, сколько необходимо, чтобы ухватить идею, не отвлекаясь на лишние детали.

3. Анализ связей – для понимания бизнес-модели нужно не только знать все составляющие ее элементы, но и понимать характер взаимоотношений между ними. Такие взаимоотношения визуально выразить намного легче, чем на словах. Особенно это удобно, когда речь идет о целом ряде элементов и многочисленных связей между ними.

Итак, деятельность малых инновационных структур требует постоянного поиска новых идей, установления связи предлагаемых новшеств с окружающим миром, соизмерения затрат к возможным экономическим выгодам. В связи с высоким уровнем развития производственных сил, ускорением темпов распространения инноваций, стандартные приемы разработки инновационных идей не могут обеспечивать сверхприбыль, соразмерную уровню принимаемых рисков. Поэтому требуются решения, связанные с процессом выработки и отбора новых идей. В качестве наиболее подходящих вариантов выделяются приемы из мира дизайна: подсказки потребителя, генерация идей, образное мышление. Развитие указанных приемов вносит свежий взгляд на процесс управления бизнес-моделями, может обеспечить эффективность принимаемых решений за счет сокращения затрат и увеличения отдачи на вложенный капитал.

Список использованной литературы.

1. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер с англ. – 4-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. – 288 с.

2. HBR's ten must reads on innovation. Harvard Business School Publishing Corporation, 2013. – 179 p.

3. HBR's ten must reads on change management. Harvard Business School Publishing Corporation, 2011. – 210 p.

ТИПЫ ИНВЕСТОРОВ И ИХ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Ильина

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: dens-tomsk@yandex.ru

В статье раскрываются проблемы различных подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия с позиции разных типов инвесторов. Выделяются и описываются характерные особенности различных типов инвесторов, цели и формы инвестирования, а также выявлены и рассмотрены определяющие факторы инвестиционной привлекательности для каждого типа.

Принимая решение о привлечении инвестиций, компания должна четко представлять, в какой форме финансовые средства будут поступать на предприятие и какой тип инвесторов планируется привлекать в перспективе, так как разные типы инвесторов имеют различные цели и интересы инвестирования, это означает, что инвестиционная привлекательность дает им возможности разного характера. Предприятию необходимо знать, что делает компанию привлекательной в глазах инвесторов.

Условно, инвесторов можно разделить на следующие группы:

- 1) государство;
- 2) финансовые инвесторы;
- 3) инвесторы на рынке ценных бумаг.

Если инвестором является государство, то важно отметить, что его основная деятельность заключается в создании институтов, которые составляют экономику страны в целом, поэтому главной задачей является не получение прибыли, а решение социально-экономических задач в масштабе страны или региона, а также обеспечение инфраструктуры для бесперебойной работы экономики [1, с. 285].

Поэтому государство наиболее заинтересовано в развитии инновационного производства, модернизации науки и техники, а также в обеспечении и поддержании социальной стабильности в целом. Исходя из этого, инвестиционная привлекательность для государства обуславливается не единым финансовым результатом, но и научным и социально-экономическим эффектами от инвестиций.

Как отмечалось ранее, основным положительным моментом наличия у предприятия такого инвестора, как государство – уверенность частных инвесторов в дальнейшем развитии компании, что также делает ее привлекательной для их инвестиций.

Однако для финансовых инвесторов (банков и иных кредитующих источников), предоставляющих заемные средства, основными характеристиками инвестиционной привлекательности компании выступают, такие показатели, как финансовая устойчивость предприятия, кредитоспособность и платежеспособность, так как цель данного типа инвесторов – своевременно и в полной мере получить от заемщика предоставленные ему в распоряжение средства и плату за них в виде процентов.

Банки проводят оценку кредитоспособности предприятия в два этапа [3, с. 140]. На первом этапе происходит отбор проектов на основании заявок на финансирование, которые поступают от клиентов, содержащих сведения об основ-

ной деятельности предприятия, его кредитной истории, информацию о параметрах инвестиционного проекта и об обеспечении кредита в случае его получения. Вторым этапом является более детальная проработка выбранного банком инвестиционного проекта на основе бизнес-плана или технико-экономического обоснования проекта [3, с. 142].

Эти два этапа имеют для банка большое значение. Однако если рассматривается вопрос о выдаче долгосрочного кредита, специалисты кредитного учреждения особое внимание уделяют анализу самого предприятия-заемщика, первоочередное значение приобретает оценка его инвестиционной привлекательности. С этой целью проводится анализ финансового положения компании, включающий оценку финансовых коэффициентов, таких как финансовая устойчивость, ликвидности и т.п. Также оценке подвергаются:

- вид деятельности и тип компании;
- деловые качества ее команды;
- кредитная история компании;
- обеспеченность кредита;
- дополнительно существующие финансовые возможности;
- масштабность деятельности предприятия и размер ее капитала;
- условия совершения кредитной сделки;
- возможность контроля со стороны заемного источника средств.

Но для инвесторов на рынке ценных бумаг (долевых инвесторов) инвестиционная привлекательность заключается не только состоянием финансовых показателей предприятия, но и стратегией ее развития, перспективами роста, открытостью и понятностью бизнеса, отсутствием нарушений законодательства, определенным уровнем корпоративной культуры, хорошими позициями в бизнесе и, как отмечалось ранее, увеличением капитализации и рост деловой репутации. Такой тип инвесторов, рискуя своими средствами с целью получения дохода в будущем, заинтересованы в получении отдачи на вложенный капитал в определенном ожидаемом размере [2, с.76].

Цели инвестирования и подход к оценке инвестиционной привлекательности отличается и от типа долевого инвестора.

Стратегическим инвесторам отведена ведущая роль на инвестиционном рынке. Приобретая контрольный пакет акций компании с целью получения возможности реально управлять ею, они ориентируются на получение доходов от таких эффектов, которые возникают в результате «встраивания» компании в большие по масштабу бизнес-процессы данного инвестора [4, с. 129]. В этом случае объектами финансовых вложений инвесторов данного типа могут являться компании, имеющие передовую технологическую базу, высококвалифицированный менеджмент, а также долгосрочные конкурентные преимущества, такие как наличие необходимых лицензий и торговых марок, растущий спрос, обладающий платежеспособностью, значительный потенциал потребительского рынка.

Одна из важнейших целей стратегического инвестора — осуществить существенный рост рыночной стоимости компании в целом и стоимости своего пакета акций в частности, поэтому он приобретает его на длительный срок [8, с.281]. При этом процесс роста стоимости имеющихся у него акций в значительной мере является

результатом управленческих решений самого стратегического инвестора. Впоследствии инвестор может продать свой контрольный пакет акций другому стратегическому инвестору.

Привлечение стратегического инвестора может иметь для предприятия как позитивные, так и негативные последствия. Положительной стороной является то, что данный тип инвестора имеет многолетний опыт работы в конкретной отрасли и, возможно, использует современные технологии в организации процесса производства, современные методы управления компанией. Отрицательный момент заключается в том, что стратегический инвестор устанавливает максимальный контроль над финансовыми потоками предприятия.

Другими важными участниками инвестиционного рынка являются портфельные инвесторы, которые покупают акции, а также другие ценные бумаги с разной степенью риска и доходности, ориентируясь на получение определенного дохода на вложенный капитал [8, с.286]. Портфельный инвестор приобретает небольшой пакет акций компании (как правило, до 10 % стоимости уставного капитала), который не может обеспечить ему контроль над организацией, поэтому инвестор ориентируется также на прирост стоимости компании с целью продажи своей доли в дальнейшем по более выгодной цене.

Портфельное инвестирование дает возможность для планирования, оценки и контроля за конечными результатами проводимой инвестиционной деятельности в разных сегментах на фондовом рынке. С помощью такого инструмента, как портфель ценных бумаг, инвестор может обеспечить себе требуемую устойчивость дохода при минимальном риске, поэтому при его формировании инвестор руководствуется следующими принципами:

- безопасность вложений;
- постоянство в получении дохода;
- ликвидность инвестиций.

Кроме того, в зависимости от того, какую степень риска предполагает та или иная ценная бумага и примет ли ее инвестор, различают консервативных, умеренно-агрессивных и агрессивных портфельных инвесторов [6, с.42]. Цель инвестирования для агрессивного инвестора – спекулятивная игра, возможность быстрого вложения средств. Такие инвесторы готовы к высокой степени риска, поэтому свою инвестиционную деятельность строят на покупке акций, покупке ценных бумаг у небольших эмитентов, венчурных компаний, ценные бумаги которых обладают наибольшей высокой доходностью. В свою очередь умеренно-агрессивный портфельный инвестор примет среднюю степень риска, его цель – длительное вложение капитала и его рост, поэтому большая часть портфеля занята ценными бумагами крупных и средних надежных эмитентов, имеющих длительную рыночную историю.

Консервативный инвестор склонен к гораздо меньшему риску, в связи с этим он приобретает в основном акции и облигации крупных стабильных эмитентов.

Для инвесторов, которые основывают свои ожидания на курсовом росте стоимости акций, необходимо создавать заманчивые перспективы ее роста. С этой целью капитализации компании необходимо обладать перспективами роста, однако развитие должно происходить исключая большие и резкие колебания.

На основе всего вышесказанного может быть составлена краткая характеристика каждого типа инвестора, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Краткая характеристика основных типов инвесторов

Типы инвесторов	Государство	Финансовые инвесторы	Инвесторы на рынке ценных бумаг	
			Стратегические инвесторы	Портфельные инвесторы
Цель инвестирования	Развитие инновационных производств, науки, обеспечение и поддержание социальной стабильности в стране	Своевременно и в полной мере вернуть заемные средства с процентами	Увеличение рыночной стоимости компании, извлечение долгосрочных дополнительных выгод	Прирост стоимости компании, получение прибыли от операций с ценными бумагами
Форма инвестирования	Бюджетное финансирование	Кредитование	Приобретение контрольного пакета акций	Приобретение небольшого пакета акций и других ценных бумаг компании
Определяющий фактор инвестиционной привлекательности	Социально-экономический и научный эффект от инвестиций	Кредитоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость предприятия	Наличие передовой технологической базы, высококвалифицированного менеджмента, долгосрочных конкурентных преимуществ	Безопасность вложений, приемлемый уровень дохода и риска, потенциал курса акций к росту

Таким образом, каждая группа инвесторов имеет свои цели инвестирования и, соответственно, определенную форму вложения финансовых средств. В зависимости от всего этого, инвесторы рассматривают предприятие как объект инвестиций именно с точки зрения наличия у него того фактора, который делает предприятие привлекательным для данного типа инвестора.

В связи с этим встает вопрос о необходимости проведения грамотной оценки инвестиционной привлекательности компании и выбора наиболее подходящего метода оценки.

Список использованной литературы.

1. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. сангл. / Г. Бирман, С. Шмидт; под ред. Белых Л.П. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный Менеджмент. – М.: Эльга-Н, 2007. – 448 с.
3. Крутик А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А.Б. Крутик, Г. Никольская. – СПб.: Лань, 2000 – 544 с.

4. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб.пособие. – М.: Дело-Сервис, 1998 – 304 с.
5. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики: учеб.пособие / под ред. Л.Т. Гиляровой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
6. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2000 – 160 с.
7. Буйлемишева О. Новая инвестиционная политика // Финансовый бизнес. – 1996. – № 1. – С. 56–62.
8. Быстров О.Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: монография / О.Ф. Быстров, В.Я. Поздняков, В.М. Прудников, В.В. Перцов, С.В. Казаков. – М.: ИНФРА М, 2008. – 358 с.

АНАЛИЗ ФОРМ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

А.В. Каленский

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: avk152@sibmail.com

Научный руководитель: Соколова И.Ю., д-р пед. наук, профессор

Конкурентоспособность студентов является основополагающим фактором при организации и построении образовательного процесса в системе высшего образования. На сегодняшний день существует огромное количество методов, теорий, критериев и т.п., направленных на повышение уровня конкурентоспособности будущих выпускников. В работе рассмотрены основные современные подходы к организации и построению учебного процесса, позволяющие максимально эффективно выстроить образовательное пространство, для подготовки востребованного специалиста технического вуза. Показано, что комбинированный подход, включающий как последние компьютерные и программные средства, так и новейшие технологические достижения, способен обеспечить эффективную подготовку высококвалифицированного специалиста.

Присоединение в 2003 г. России к Болонскому процессу существенно повлияло на цели и содержание российских образовательных, экономических и социальных реформ, которые глубоко затрагивают общественные, политические и экономические структуры, влияет на интересы сообществ и государства [1]. Основные цели участия России в Болонском процессе: повышение конкурентоспособности российской экономики за счет ее устойчивого роста, перевод на рыночные отношения экономической и социальной сфер, а также воспитание нового поколения перспективных и конкурентоспособных кадров, которые будут способны решать задачи различного уровня сложности [1, 4]. Формирование конкурентоспособности студентов, для современной системы российского образования, имеет широкое социальное и экономическое значение.

Согласно федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения профессиональная компетентность является основным критерием качества подготовки выпускников вузов.

Согласно стандарту, выпускник должен быть востребованными конкурентоспособным на рынке труда. Вследствие чего высшие образовательные учреждения перестраивают учебный процесс на оптимизацию содержания осваиваемых дисциплин, на участие студентов в научной, практической, внеаудиторной и других видах деятельности, которые являются неотъемлемой составляющей образовательного процесса.

Студенты должны быть способны быстро адаптироваться к непрерывно изменяющимся условиям, только тогда они будут конкурентоспособными на протяжении всего времени профессиональной деятельности.

При этом конкурентоспособность личности студента понимается как совокупность таких интегрированных качеств, как целеустремленность, познавательная активность, четкость ценностных ориентаций, креативность, творческое отношение к делу, трудолюбие, стремление к саморазвитию, к непрерывному профессиональному росту, высокому качеству конечного продукта своего труда, а также критичность, стрессоустойчивость.

На сегодняшний день в российской и зарубежной литературе наиболее дискуссионными остаются вопросы подготовки молодых кадров на этапе образования. В числе отечественных ученых, внесших значительный вклад в становление понимания сущности и основ конкурентоспособности, следует отметить научные труды [5] Андреева В.И., Базаровой Т.Ю., Егоршина А.П., Игнатова В.Г., Ивановской Л.В., Киржбаум О.В., Митиной Л.М., Резника С.Д., Сотниковой С.И., Фатхутдинова Р.А. и др.

Существует большое количество терминов и определений конкурентоспособности. Согласно мнению Ангеловского А.А. конкурентоспособность студента вуза – это интегральная характеристика личности к моменту окончания вуза, включающая в себя совокупность личностных, профессиональных и поли профессиональных компонентов, отражающих уровень знаний, умений, опыт, нравственную позицию, направленных на освоение рынка труда и достижение дальнейших профессиональных целей в производственных объединениях в условиях конкуренции.

Исследования Жданко Т.А. показывают, что студенты первого курса не умеют прогнозировать собственное развитие, не владеют навыками целеполагания, «теряются» в стрессовых ситуациях, редко проявляют инициативу и т.п. [7].

Коноплянский Д.А. рассматривает конкурентоспособность студента вуза как интегративный показатель качества подготовки при условии, что [6]:

- определены основные направления оценки качества подготовки специалиста в образовательном опыте;
- сформирована адекватная целям и задачам оценивания технология взаимодействия в системе «преподаватель – студент»;
- спроектированы конкретные пути использования новой модели оценивания качества подготовки конкурентоспособного специалиста;
- диагностические методики оценивания качества подготовки представлены двумя группами: на основе квалификационного стандарта и как личности.

Структура конкурентоспособности студента вуза, по мнению Коноплянского Д.А. включает в себя следующие компоненты:

1. содержательная – знание характеристик конкурентоспособности, знание проектных видов деятельности и способах их осуществления, адекватность смысловых ориентаций сложившимся ситуациям и обстоятельствам, знание путей и методов достижения успеха, эффективное использование внутренних резервов;

2. мотивационная – знание мотивов успеха, личностного достижения, профессионального выбора, ориентация на профессиональную деятельность, ценностные ориентации, социально-психологические характеристики и эмоционально-волевые качества личности, заинтересованность в формировании конкурентоспособности;

3. операциональная – различные виды навыков и умений: интеллектуальные, творческие, проектировочные (участие в научно-исследовательской и проектно-конструкторской деятельности, саморазвитие и самообучение, создание индивидуальных проектов, диагностика и анализ полученных результатов и т.п.), информационно-коммуникативные (поиск, анализ, синтез и другие виды деятельности с информацией, обоснованность сделанных выводов и суждений, навыки при проведении публичных выступлений и т.п.), активная вовлеченность обучающихся в конкурентную, творческую, созидательную учебно-научную деятельность.

Широкий спектр современных технологий, форм, методов, приемов организации учебного процесса помогают в формировании и развитии компонентов конкурентоспособности студентов.

Одним из способов повышения уровня конкурентоспособности студентов может послужить привлечение их к выполнению крупномасштабных проектов федерального уровня на базе высших учебных заведений[2]. Целью проведения таких работ является принятие окончательных конструктивно-технологических решений для создания новых установок, технологий и т.п. В рамках реализации проектов обычно предусматривается проведение большого числа исследований по изучению различных свойств материалов, технологий, процессов и аппаратов. Основные задачи реализации программ на базе университета или отдельной кафедры в большой степени коррелируются с видами профессиональной деятельности, к которым готовятся студенты. Работа студентов над проектом обычно осуществляется в небольшой группе, что позволяет им проявить свои организаторские способности. Привлечение студентов к реализации крупных исследовательских проектов федерального уровня позволяет получить возможность проведения экспериментов на современном научно-аналитическом оборудовании, а результаты, полученные в ходе экспериментов, могут быть использованы в диссертационных работах. Кроме того, данные материалы могут использоваться для участия в конференциях, что приведет к повышению навыков публичного выступления.

В современных условиях развития общества происходит быстрое развитие компьютерных технологий и их внедрение во все сферы человеческой деятельности. Ни для кого не секрет, что в последние годы информационные технологии внедряются и в систему образования. Особо значимую роль они приобретают в высших учебных заведениях. И это касается не только вузов, осуществляющих подготовку гуманитариев, но и университеты технической направленности. На это есть ряд объективных причин, среди которых можно выделить:

- доступность – гораздо дешевле, чем покупка специализированных приборов;

- компактность – занимает значительно меньше места;
- быстрота – программные продукты установить проще;
- безопасность – вероятность возникновения аварийной ситуации на компьютере близка к нулю;
- многофункциональность – возможность установки большого числа программных продуктов, позволяющих на одном компьютере проводить занятия по разным направлениям;
- быстрота настройки – при необходимости можно быстро произвести переустановку программ.

Последние несколько лет в вузах РФ широкое распространение получила Модульная объектно-ориентированная динамическая обучающая среда LMS Moodle (ModularObject-OrientedDynamicLearningEnvironment) [8]. Moodle – это система управления курсами (CMS), также известная как система управления обучением (LMS) или виртуальная обучающая среда (VLE). Это бесплатное веб-приложение, используемое уже в 160 странах, предоставляющее возможность преподавателям создавать эффективные сайты для онлайн-обучения. В проекте, выполненном во Всемирном технологическом университете, предлагается реализация online-университета на базе LMS Moodle, обеспечивающая полный цикл обучения студента в объеме учебного плана по конкретной специальности, включая допуск к государственной аттестации [9, с. 104]. Использование данной среды делает более простым возможность реализации различных педагогических подходов к процессу обучения. Одним из таких подходов в сфере высшего образования является теория контекстного обучения, основополагающим ядром в которой является идея о смыслообразующем влиянии контекста профессиональной деятельности на учебную деятельность студентов. Реализация идей компетентностного подхода в процессе профессиональной подготовки в условиях контекстного обучения позволит обеспечить целенаправленную актуализацию в единстве личностно-профессиональных и социальных ценностей и смыслов будущей деятельности. Удобство среды обусловлено широким спектром функциональных возможностей:

- размещение материалов, созданных во внешних программных продуктах (подключение файлов различных форматов);
- создание учебных материалов внутри среды (встроенный HTML редактор);
- создание материалов для контроля знаний и организации совместной работы обучающихся (тесты, задания, семинары, вики, форумы и др.);
- мониторинг обучения;
- коммуникация внутри курса (форумы, чаты, вебинары);
- наличие обратной связи (опросы, анкеты).

Конечно, в Moodle присутствует и ряд функциональных сложностей, не позволяющих использовать данную среду в организации учебного процесса в объеме всей программы обучения в вузе [10, 11, 12]. Однако, несмотря на ряд сложностей и значительной трудоемкости при работе с Moodle, ее использование является очень перспективным при работе с современными студентами, которые не мыслят своего существования и образования без использования современных компьютерных технологий.

Качество компьютерных и электронных учебных изданий и платформ во многом зависит от технологий, использованных при их конструировании и реализации.

Структурированность большого объема информации во многом влияет на эффективность ее восприятия. Также важна систематизация информации по тому или иному основанию [14], поскольку последняя влияет на установление связей между элементами информации, увеличивая или уменьшая их количество.

Структурированность и систематизация информации достаточно наглядно отображается при помощи структурно-логических схем.

«Структурно-логическая схема (СЛС) – модель, отражающая основное содержание изучаемого объекта и являющаяся ориентировочной основой действий. СЛС по конкретному информационному блоку содержит ключевые слова и фразы, расположенные в определенной логической последовательности, отражая некоторую целостность. СЛС – дидактическое средство (логическое, наглядное, техническое), применяемое для рационального усвоения информации» [15].

Структурно-логические схемы могут быть использованы для проведения занятий с применением методов активного обучения, например, «лекций с запланированными ошибками». Обычно, при проведении такого занятия, студентам предъявляется лекция, содержащая ошибки в информационном материале и ставится задача установить эти ошибки. При использовании СЛС ошибки могут содержаться непосредственно в схеме, а сама схема и поиск на ней ошибок приводится в конце занятия. Поиск ошибок может быть частью домашнего задания, обсуждение которого происходит в начале следующей лекции. С помощью данного метода достигаются те же цели обучения, что и в варианте без СЛС: активизируется деятельность обучающихся, развивается внимательность, формируются умения оперативно, анализировать и оценивать информацию, однако при таком способе написанная лекция не будет содержать ошибок, что исключает возможность запоминания ошибочной информации на подсознательном уровне [16].

Для повышения уровня владения профессиональными навыками обучающимся технических вузов необходимо непосредственное взаимодействие с действующим технологическим оборудованием. Только тогда студенты имеют возможность попробовать себя на всех ролях – от машиниста-обходчика до дежурного инженера.

На занятиях обучающиеся могут проводить различные виды работ [13]:

- проектировать схемы – после изучения теории, могут производить проектирование, как отдельных элементов станции, так и энергоблока целиком;
- конструировать теплообменные аппараты – зная параметры комплекса, обучающиеся могут производить расчеты поверхности теплообмена;
- проводить расчеты производительности оборудования – определение коэффициента полезного действия установок, при различных режимах эксплуатации;
- осуществлять пуск и остановка – изучение алгоритма и правил при запуске энергетических установок, с выводением на режимные параметры;
- моделировать аварийные ситуации – контроль режимных параметров, а также принятие решений для предотвращения внештатных ситуаций;
- осуществлять подбор оптимального режима работы – расчет и настройка совместной работы элементов для максимальной производительности;

- проводить монтаж и демонтаж – возможность проведения ремонтных мероприятий, с детальным изучением принципа функционирования приборов, на учебных практиках в летний период.

Выполнение данных работ позволит студентам значительно повысить уровень практических навыков обращения с действующим оборудованием и осознать взаимосвязь различных узлов энергоблока станции между собой и как следствие повысить их конкурентоспособность.

Приходим к выводу, что для повышения уровня конкурентоспособности студентов необходим комплексный подход, позволяющий использовать различные способы организации образовательного процесса. Обязательным условием является использование современных компьютерных и технических ресурсов. Такими ресурсами на сегодняшний день могут служить, как электронные образовательные платформы (Moodle) и учебно-методические разработки (структурно-логические схемы), так и оснащенные современным оборудованием лабораторные комплексы и установки, необходимы для подготовки конкурентоспособных инженерных кадров.

Список использованной литературы.

1. Соколова И.Ю. Качество подготовки специалистов в профессиональном образовании с позиций системного и компетентностного подходов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2011. – № 13. – С. 162–168.

2. Китаев Г.А., Лавриненко С.В. Сопоставление типа личности и вида деятельности по образовательному стандарту // Современные исследования социальных проблем. – 2015. – № 1 (21). – С. 161–165.

3. Соколова И.Ю., Гиль Л.Б. Анализ взаимосвязей интеллектуального развития школьников со стилями решения проблем и качеством подготовки специалистов в вузе // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6–7. – С. 1513–1517.

4. Резник С.Д., Соколова А.А. Личная конкурентоспособность студента вуза: система и механизмы // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 408–416.

5. Жданко Т.А. Формирование конкурентоспособности личности студента в образовательно-профессиональном пространстве вуза // Современные проблемы науки и образования. – М.: Академия естествознания. – 2008. – № 4. – С. 69–70.

6. Коноплянский Д.А. Формирование конкурентоспособности студентов вуза // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11 – С. 42–43. URL: www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7778485 (дата обращения: 16.10.2015).

7. Лавриненко С.В., Ларионов К.Б., Китаев Г.А. Научно-исследовательские проекты, как средство повышения качества подготовки студентов // В мире научных открытий. – 2015. – № 7.4 (67). – С. 1600–1613.

8. Moodle. URL: <http://www.moodle.org> (дата обращения: 30.09.2015).

9. Солдаткин В.И., Лобачев С.Л. Online-университет на базе LMS MOODLE // Высшее образование в России. – 2009. – № 9. – С. 103–110.

10. Валитов Р.А., Устюгова В.Н. Технические вопросы и проблемы, возникающие при создании и эксплуатации системы дистанционного обучения на базе Moodle // Образовательные технологии и общество (EducationalTechnology&Society). – 2011. – Т. 14., № 4. – С. 342–367.
11. Скворцова Т.И., Пыльнева Ю.И. Проблемы конвертации тестовых заданий, подготовленных в формате MicrosoftWord, в СДО Moodle // Промышленные АСУ и контроллеры. – 2010. № 4. – С. 43–44.
12. Штанюк А.А. Проблемы организации обратной связи в системе Moodle // В сборнике: Наука и образование в современном обществе: вектор развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 7 частях. ООО «Ар-Консалт». – Москва. – 2014. – С. 142–144.
13. Лавриненко С.В., Янковский С.А., Ларионов К.Б. Подготовка студентов к профессиональной деятельности на предприятиях атомной энергетики на основе лабораторного комплекса и интерактивной доски // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 4. – С. 230. URL: www.science-education.ru/127-21152 (дата обращения: 10.10.2015).
14. Соколова И.Ю. Структурно-логические схемы – дидактическое основание информационных технологий, электронных учебников и комплексов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. URL: www.science-education.ru/106-7920 (дата обращения: 11.10.2015).
15. Земцова В.И., Кичигина Е.В. Структурно-логические схемы как средство развития естественнонаучной образованности студентов педагогического направления гуманитарных профилей // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3–3. – С. 576–580. URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7982319 (дата обращения: 11.02.2015).
16. Лавриненко С.В., Китаев Г.А. Структурно-логические схемы как дидактическое основание современных информационных технологий // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2015. – № 4 (48). – С. 3–11.

КУРС ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОГРАММЕ ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.Б. Карпов

Новосибирский юридический институт (филиал)
Томского государственного университета, г. Новосибирск
E-mail: vkarpov@innovatic.ru

На основе теоретических изысканий в области инноватики, опыте практической деятельности автора и преподавания им дисциплины «Инновационные технологии» в рамках программы обучения юристов-бакалавров в Новосибирском юридическом институте (филиале) Томского государственного университета показана необходимость изучения инноватики студентами-гуманитариями. Представлен краткий обзор программы учебной дисциплины. Дано обоснование включения дисциплин управленческого цикла в программу юридического образования.

Проблемы инноваций и «модернизации» общества как научные вопросы, по-видимому, всегда находились в общенаучной программе исследований. Пальму первенства в постановке вопроса о том, каким образом может быть организовано идеальное общество, и как в связи с этим должно строиться или изменяться общество действительно, мы справедливо передаём «во глубину тысячелетий». Для подобной постановки вопроса несущественен масштаб объекта. Род, племя, фирма, полис, отрасль или государство – всего лишь организационные структуры. Разумеется, в первом приближении несущественны конкретные предпосылки постановки вопроса, будь то гнев богов, неурожай, война или внутреннее социальное неравенство и эксплуатация. Несущественны и выводы подобных исследований, независимо от того консервативны они или радикальны. С систематической точки зрения важно лишь то, что актуальность подобных вопросов повышается в основном как реакция на осознанные существенные риски – угрозы существованию общества или отдельных его групп и членов. Зачастую эти вызовы и порождаются самими культурными и экономическими основаниями существования общества.

Важен и сам характер различий между крайними проявлениями консерватизма обыденности и радикализма модернизации. Человек не в силах полагаться на естественный ход событий, в то время как его деятельность сопряжена с риском. Изменение методологических принципов и технологии деятельности в этой связи – одна из немногих возможностей активного противодействия риску. Другая очевидная возможность – тщательная отладка и консервация достигнутого уровня существующих технологий. Инноватика как междисциплинарная область знания, сложившаяся в XX столетии, позволяет сформулировать теоретические основы общей инновационной технологии. Её изучение поможет нам найти третью возможность, которая, как часто случается с альтернативами, может заключаться в синтезе модернизации и консерватизма.

Заметим, что понятие «технология» мы рассматриваем не столько в узком инженерно-техническом смысле, а как осознанное обобщение любой человеческой деятельности: культурной, профессиональной и бытовой. Буквально это слово можно перевести с древнегреческого языка как «учение об искусстве». Следует принять

во внимание и то, что изначальный смысл слова «искусство» не так возвышен, как нам может подсказывать обыденное сознание. Греческое слово *τέχνη* (читается как «тэхни»), обычно переводимое как «искусство», использовалось греками в составе понятий о правилах, образцах различных действий, присущих человеку, а не гению, божеству или природному явлению. Сегодня это отражается в противопоставлении «искусственного» – выработанного человеком, и «натурального» – созданного природой. Если заменить его более подходящим по смыслу словом «приём» как «уловка» («трюк»)¹, то получим адекватную интерпретацию термина «технология».

Термин «технология» сегодня чрезвычайно распространен и в устной речи, и на письме. Но так было не всегда. В отличие от многих других терминов, оканчивающихся на «-логия», для технологии мы можем установить и время, когда начали пользоваться этим словом (первоначально в научном языке), и, как принято считать, его «крёстного отца» – Иоганна Фридриха Бекмана. Словом «технология» Бекман стал именовать дисциплину, которую преподавал в Гёттингенском университете. Эта дисциплина обеспечивала студенту как минимум то, что в терминах современных образовательных стандартов именуется общекультурными компетенциями. Например, овладение культурой мышления (Нового времени), способности к обобщению, анализу и восприятию новой информации и познания в новейших для времени Промышленной революции практиках производства товаров и услуг. В 1777 году увидел свет учебник Бекмана с традиционно длинным для того времени названием, которое и само по себе вызывает интерес: «Введение в технологию, или К постижению ремёсел, фабрик и мануфактур: в первую очередь для тех, кто с сельскохозяйственными, политическими или казенными делами тесно связан; с очерком Истории искусств» [1].

В своем определении термина Бекман подчёркивает объективный характер технологии, отделяя его от субъективного искусства. Независимо от правил конкретного производства и умений того или иного мастера технология исходит из универсальных оснований в любом из процессов, начиная с определения предмета и вплоть до достижения результата. Далее Бекман цитирует абзац словарной статьи «Искусство» из «Энциклопедии, или толкового словаря наук, искусств и ремёсел», издававшегося под редакцией Д. Дидро. Цитируемая идея Дидро состоит в том, что теория искусства неотделима от практики настолько, что постичь такую теорию можно только на практике, осмысливая и преодолевая трудности, связанные с освоением практики.

Наконец, комментируя своё определение, Бекман указывает, что ранее используемое в названии его дисциплины понятие «история искусства» чрезвычайно широко и неточно охватывает все развитие технологий в определенной области от зарождения до настоящего момента: «Я осмелился употреблять слово Технология вместо понятия Истории искусства², которое было еще недавно обычным наимено-

¹ По-гречески – *τέχνασμα* – читается как «тэхнаσμα».

² *Kunstgeschichte* (нем.).

ванием дисциплины, и, в конце концов, наименованием столь же неточным, как и понятие Истории природы¹ для именованя Естествознания. Историей искусства можно называть рассказ об изобретении, развитии или другого рода судьбе какого-либо конкретного вида искусства; но наша дисциплина в большей мере – это Технология, которая в полной мере, аккуратно и недвусмысленно определяет все связанные с ней действия, их последствия и их причины. Наконец, эти слова стары: *τεχνολογία, τεχνολογεω, τεχνολογος*; но верно и то, что греки помышляли не об одних только ремёслах, еще немного они размышляли об *οικονομία, πολιτική* и сотней других слов мыслили, которыми и мы также мыслим² [1, §12]. К задачам новой дисциплины Бекманом было отнесено не только изучение новейших для того времени техник производства, но и философское обобщение технологии как задачи выработки этих техник.

Вот почему сегодня, по прошествии более чем двух веков после Бекмана, его понимание технологии вновь находит отражение в названии дисциплины «Инновационные технологии». Подобно Бекману, предложившему общую теорию технологии, и противопоставившему её истории конкретных технологий, мы, на примере конкретных инновационных технологий, должны сформулировать общую инновационную технологию. Такая теория позволит студенту, осваивающему нашу дисциплину, в дальнейшем создавать и реализовывать инновации независимо от его профессии и отраслевой принадлежности объекта. Предметом обобщения была выбрана совокупность универсальных методик и техник выработки и воплощения инноваций, которые могут быть выделены при анализе существующих теорий и конкретных инновационных технологий.

Что касается истории термина «инновация», то и здесь можно наблюдать параллели с историей термина «технология». Подобно тому, как авторство последнего приписывается Бекману, авторство первого обычно приписывают Йозефу Шумпетеру. Только в отличие от Бекмана, вынесшего свой термин в заголовок книги и университетской дисциплины, Шумпетер употреблял «свой» крайне редко, если вообще употреблял в текстах, написанных на родном для него немецком языке. В монографии 1911 года «Теория экономического развития», которую часто цитируют в связи с анализом термина «инновация», Шумпетер его не использует. Насколько мы можем судить, воспользовавшись поиском, нет его ни в оригинальном издании 1912 года [2], нет и в относительно современном русском переводе [3]. В немецком издании Шумпетер только лишь несколько раз использует термин «нововведение» (die

¹ Naturgeschichte (нем.).

² В этом комментарии, по-видимому, Бекману понадобилось еще и идеологическое обоснование для введения греческого слова в немецкий язык. Он напоминает и о других заимствованиях у греков: экономике и политике. Этот иронический пассаж может также свидетельствовать о том, что Бекман заранее не принимает приписываемые ему лавры автора термина, обнаруживая использование таких слов, как технология, технологео и технологос, ещё у древних.

Neuerung)¹. Но все это ничуть не влияет на признание заслуг Шумпетера в этой области. Он одним из первых обратил внимание науки на предпринимательскую функцию, направленную на «комбинирование, комбинацию» (kombinieren, die Kombination) и, прежде всего, «новое комбинирование» факторов производства. В нем он видел важнейшую причину экономических циклов в частности и общественно-экономического развития в целом. Термин «комбинация» вводится в первой главе и в дальнейшем Шумпетер использует это понятие более тридцати раз в отличие от понятия «нововведение», которое используется не более семи раз. Именно слово «нововведение» и проявляется в англоязычном переводе книги Шумпетера (1934) как «innovation» (инновация) [4]. Можно было бы отдать лавры автора этого термина переводчику с немецкого. Однако сам Шумпетер использует термин «innovation» еще раньше, в статье 1927 года «Объяснение делового цикла», опубликованной в журнале «Económica» (№ 21), а также в статье «Нестабильность капитализма», опубликованной в № 151 «Economic Journal» 1928 года. В этой работе свою идею о новой комбинации факторов с рассматриваемым термином Шумпетер связывает следующим образом: «То, что мы обыденно именуем экономическим развитием, по существу подразумевает перемещение производственных ресурсов туда, где такие ресурсы до сих пор не использовались, или изъятие их оттуда, где они служили очень долго. Это и есть то, что мы называем «инновация»» [5, С.64].

Конечно же, Шумпетер не был первым, кто использовал слово «инновация»², но (как и в свое время Бекман) он был одним из немногих первых, кто стал использовать его как заглавный термин новой теории. Спустя восемь лет, в работе 1935 года «Анализ экономического обмена», опубликованной в журнале «Review of Economics and Statistics» (№ 4), как и в предыдущих работах Шумпетер все еще считает необходимым пояснить новый термин, закавычивая его: «Такое историческое и необратимое изменение в способе производства вещей мы называем «инновация» и поясняем: инновации – это такие изменения производственных функций, которые не могут быть разложены на отдельные сколь угодно малые шаги. Сколько ни складывайте вместе почтовые кареты, у вас никогда не получится железная дорога» [5,

¹ К слову «инновация» в русском языке следует подбирать такие синонимы как «нововведение», «открытие» или «изобретение». Смысл этих слов, используемых в разных контекстах, тем не менее, указывает и на сам процесс, и на то, что его результат действительно был достигнут и был новым в своей области. В отличие от однокоренных и близких к слову «инновация», но несинонимичных ему в полной мере терминов «новация», «новшество». Исключение приставки «ин-» в них исключает и возможность иного исхода указанного процесса. Новшество – фактический результат инновации – уже существует явно, здесь и сейчас, не в будущем, но и не в прошлом. Когда мы получаем новшество, инновация остается в прошлом. Новшество – в дальнейшем можно отменить или оно может стать заурядным и обыденным, но инновация всегда останется инновацией. Она как процесс происходит в настоящем или как результат всегда в будущем или уже – предмет истории.

² Например, нам известно, что слово «innovation» по крайней мере, почти за 150 лет до Шумпетера использовал ученый-востоковед, доктор цивилистики, член Королевского общества Уильям Марсен, в работе 1788 года «К эпохе магометан, называемой Хиджра», опубликованной в сборнике «Философские труды Лондонского Королевского общества» (том 78, С.414).

С.138]. Подчеркивая историческое значение инноваций, Шумпетер указывает, что инновация не может произойти в ходе естественной эволюции или расширения какой-либо отрасли, например, гужевого почтового транспорта. Поэтому инновацию трудно проследить, что называется, по шагам, тем более предусмотреть и запланировать. Тем не менее, мы можем и должны определить набор условий, создающих режим наибольшего благоприятствования появлению инноваций. Этой задаче во многом и посвящена наша дисциплина.

Программа дисциплины состоит из четырех разделов. Раздел I посвящён обсуждению критериев и методологии признания и оценки инновационных технологий. Инновационная технология – совокупность условий получения нового продукта или нового состояния ранее существовавшего явления, предписывающая выполнение процессов над новым предметом или с применением новой техники (средств или операций). Такое определение предполагает следующие свойства инновационных технологий, которые можно рассматривать в составе критериев, отличающих их от прочих, обыденных или тривиальных¹ технологий.

Во-первых, критерий новизны. Новый продукт может быть получен только с использованием новых предметов труда, при применении новых средств или выполнении новой номенклатуры действий. Включение в технологический процесс любого из этих условий приводит к новому результату. Из соображений прагматики следует, что какая-либо конкретная технология может считаться инновационной только в процессе её разработки и некоторого начального периода применения. Проблему длительности периода времени, в течение которого «новое» остаётся новым (периода сохранения новизны), мы специально обсуждаем в блоке, посвящённом этому критерию. Основываясь на знаниях, полученных при изучении курса информатики, легко доказывается невозможность получения уникальных элементов данных, которые могли бы составить структуру «абсолютно новой» инновационной идеи. Таким образом, тезис Шумпетера о новой комбинации (структуре данных) приобретает новый смысл. Это также даёт возможность повернуть изыскания методологии творчества из области туманных рассуждений о гениальных озарениях в область строгой аналитики и систематической работы с данными.

Во-вторых, критерий реализуемости. Исходя из различий в понятиях «новшество» и «нововведение», предполагается, что такой результат принципиально может и должен быть получен при удовлетворении процесса всем предписанным условиям. Принципиальная возможность получения продукта – свойство любой технологии. Для инновационной технологии мы акцентируем здесь фактическое достижение нового результата. Исследуем возможности и ограничения его реализации, большая часть из которых тесно связана со следующими критериями.

¹ Конечно, многие «обыденные» в пределах своей отрасли деятельности технологии не столь «тривиальны» с точки зрения обыденного сознания. Мы используем здесь это слово в смысле «неоригинальный».

В-третьих, критерий внутренней эффективности. Выбор конкретного набора условий обязательно осуществляется инициатором процесса разработки, которого мы ассоциируем с автором инновационной технологии. При разработке инновационной технологии задачи получения собственно нового продукта, возможно, не самые значимые по частоте возникновения. Чаще ставятся задачи оптимизации предмета, например, вследствие сокращения доступности ранее использовавшихся ресурсов. Также часто возникают задачи повышения экономичности использования средств или исполнения операций. Инновационные технологии призваны быть эффективнее тривиальных. По крайней мере, для автора-инициатора. Отдельные исследователи инноваций, например Уильям. Баумоль [6, гл. 3], указывают на преобладание «морального вознаграждения» над материальными доходами, на принципиальную неэффективность инноваций для их авторов, в особенности частных лиц. В духе того, что художник по определению должен голодать. Однако приводимые ими примеры «неудач» либо результат неправильной постановки анализа (следует разделять автора используемой идеи и автора-инициатора инновации), либо там не выполнялись все рассматриваемые нами критерии: дело не было доведено до конца или продукт был недостаточно эффективен для потребителя. Для квалификации по критерию внутренней эффективности используются общепринятые в экономике методы оценки потребительской, производственной и финансовой эффективности. Рассмотрение этих методов также позволяет вновь обратиться к проблеме длительности периода сохранения новизны и связать его с периодом времени, в котором сохраняется наивысший или заданный уровень средней или предельной эффективности производства и потребления новшества.

Наконец, в-четвёртых, критерий внешней эффективности – положительных экстерналий. Проблематика инновационной технологии может быть сведена к проблеме управления достижением некоторого наилучшего (с точки зрения эффективности и справедливости) варианта будущего. Такая проблема универсальна в том смысле, что присуща управляемым объектам независимо от масштаба. Будь то индивид, удовлетворяющий свои разнообразные потребности в гармонии с обществом, или государство, организующее общество ради всеобщего блага. Инновационные технологии, таким образом, могут выступать силой, связывающей разные по масштабу человеческие организации.

Указанные отличия инновационных технологий являются результатом решения задач, специально поставленных инициатором перед разработчиком технологии (нередко эти роли объединяются в одном лице). Но инновационной технологией в широком смысле также можно считать и саму методологию постановки и решения такого рода задач, другими словами – технологию управления инновациями. И раз уж мы говорим о проблемах управления инновациями, то следует исследовать и сам феномен управления, и то, насколько само управление может быть инновационным.

Мы делаем это в Разделе II и делим это исследование на два блока в соответствии со значимостью отдельных составляющих функционала управления. Первый блок – целеполагание и планирование – важнейшая часть функций менеджера. Можно даже утверждать, что особенности исполнения именно этих функций выделяют инновационного управленца из общего класса руководителей, управляющих и т.п. Организации, которыми управляют такие менеджеры, именуется в нашей дис-

циплине «инновационно-ориентированными». Второй блок посвящён другим функциям управления: организации, учёту, контролю и координации. Особое внимание уделено рассмотрению общей методологии операционного и финансового учёта как важной функции управления. Этот блок создаёт систематическую основу для дальнейшего изучения студентами прикладных экономико-юридических дисциплин.

Раздел III – самый внушительный по объёму материала и соответствующему ему количеству аудиторных занятий – обобщает конкретные теории и технологии, направленные на выработку, распространение и воплощение инновационных идей. Инновационно-ориентированная организация применяет в своей работе значительную часть обсуждаемых здесь методик. Доля подобных организаций в общем числе предприятий и учреждений по определению невелика, что позволяет считать эти технологии инновационными самими по себе, независимо от того, является ли целью той или иной организации достижение инновационного результата или нет. В числе таких технологий: управление проектами (в том числе методики PMI¹), интегрированные методики управления BSC² и BPM³, управление знаниями и НИОКР. Отдельным блоком рассматриваются возможности горизонтального расширения продуктового ассортимента, маркетинга инноваций и вертикальной интеграции в цепочке управления качеством. Обсуждаются также вопросы научной организации труда и управления персоналом, финансирования инноваций и управления рисками. Тем самым дисциплина существенно дополняет, предусмотренный программой общенаучный курс экономики. Завершив изучение этого раздела, студент сможет осознанно ориентироваться в выборе современных методов управления.

Наше исследование инноваций было бы неполным без изучения государственной политики в этой области. Эти вопросы рассматриваются в Разделе IV. В нём исследуются проблемы становления национальной инновационной системы, а также экономические теории общественного развития, что в известной степени дополняет материал специальных дисциплин, посвящённых вопросам теории и истории государства и права. Прежде всего, юрист должен понимать взаимосвязь и взаимозависимость процессов стабилизации и обновления, происходящих в обществе, с содержанием нормотворческой и правоприменительной деятельности. Правовая норма, наряду с нормами морали и обычаем, есть шаблон поведения или, другими словами, образец решения, которое следует принять субъекту, управляющему своим поведением. Законодатель призван принимать такое решение единожды за весь класс субъектов определённых правоотношений, предписывая этим субъектам, воспроиз-

¹ Project Management Institute – Институт управления проектами – международная некоммерческая организация объединяющая, обучающая и сертифицирующая управляющих проектами.

² Balanced Scorecard – Система сбалансированных показателей – методика декомпозиции бизнес-стратегий до уровня операционных планов и индивидуальных заданий, учёта и контроля их исполнения.

³ Business Performance Management – Управление бизнес-результативностью – методика декомпозиции организации до уровня конкретных управленческих и операционных процессов, учёта и контроля их выполнения.

водить подобное решение по возможности во всех аналогичных случаях. Естественно, что вновь принимаемая норма (новелла) должна отвечать критериям, обычно предъявляемым к инновациям. А именно, она должна предусматривать действительное изменение системы права (быть новой). Быть исполнимой (реализуемой). Повышать эффективность существования не только государства (эффект инициатора), но и собственно общества (положительные внешние эффекты).

Аналогичным образом принимает решение и правоприменитель. За тем лишь важным исключением, что его решение касается конкретных субъектов, действующих в реальных правоотношениях. Ускорение изменений в общественных отношениях создает проблемы эффективности правоприменения, повышая интенсивность нормотворчества. Верно и обратное: юридические решения в свою очередь оказывают влияние на интенсивность общественных изменений.

Юриспруденция, пожалуй, является второй, наряду с экономикой, наукой, основной предмет которой тесно связан с вопросами социального управления. Между тем, в последние десятилетия в области юридического образования наблюдается дефицит дисциплин, посвящённых теории и практике управления. Этому отчасти способствовал отказ от единой советской идеологии, вместе с которой из образовательной программы ушли дисциплины марксистско-ленинской теории, которые хотя и однобоко, но всё же толковали, в том числе, и вопросы социального управления.

Этому также способствовала специфика правовых методов, основанных на безусловном приоритете закона. Известно, что закон суров и незыблем. Человечество очень быстро, менее чем за столетие перешло от того состояния, когда право исходило от власти внешней, потусторонней или, во всяком случае, несовместной с широкими общественными массами, к той ситуации, когда волеизъявление масс получило действительную возможность воплощаться в нормах права. Несмотря на тысячелетние идеи демократии и столетия существования идей общественного договора, большая часть человечества просто не готова принимать участие в нормотворчестве и нести за это действительную коллективную ответственность. Однако, по видимому, времена меняются. Право либерализируется вслед за обществом, что и создает необходимость модернизации, как государственного управления, так и системы подготовки кадров для него и, прежде всего, юридического образования.

Список использованной литературы.

1. Anleitung zur Technologie, oder zur Kenntniß der Handwerke, Fabriken und Manufacturen: vornehmlich derer, die mit der Landwirthschaft, Polizey und Kameralwissenschaft in nächster Verbindung stehn; Nebst Beiträgen zur Kunstgeschichte / Von Johann Beckmann – Göttingen, 1780. [Электронный ресурс] // URL: <http://digitale.bibliothek.uni-halle.de/vd18/content/structure/6283558> (дата обращения: 16.10.2015 г.).

2. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung / Von Dr. Joseph Schumpeter – Dunccker & Humblot, 1912 [Электронный ресурс] // URL: http://books.google.de/books/about/Theorie_der_wirtschaftlichen_Entwicklung.html?hl=de&id=TscjAAAAMAAJ (дата обращения: 16.10.2015).

3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

4. Joseph A. Schumpeter. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. – Transaction Publishers, 1983. [Электронный ресурс] // URL: <http://books.google.ru/books?id=7p9fwYiDR20C> (дата обращения: 16.10.2015).

5. Joseph A. Schumpeter. Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism. – Transaction Publishers, 1989. [Электронный ресурс] // URL: <http://books.google.ru/books?id=WVMUGqMU5bAC> (дата обращения: 16.10.2015).

6. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 432 с.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ОЦЕНКИ И ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

К.С. Ковалева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kovaleva-mail.ru@mail.ru

Научный руководитель: Воробьева И.П., канд. экон. наук, доцент

Анализ финансового состояния предприятия не обходится без оценки его финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость говорит о долгосрочной платежеспособности предприятия. Проблемы, которые возникают при анализе финансовой устойчивости связаны с особенностями бухгалтерской отчетности, а также с противоречиями в интересах внутренних и внешних пользователей, влияющих на истолкование показателей. В статье рассматриваются показатели финансовой устойчивости с, а также метод ее анализа.

Важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия является его финансовая устойчивость. При наличии абсолютной финансовой устойчивости у предприятия имеется преимущество перед другими предприятиями той же сферы в получении кредита, в выборе поставщиков, в привлечении инвестиций. Таким образом, одним из наиболее важных этапов анализа финансового состояния предприятия является оценка его финансовой устойчивости.

Первостепенная роль *анализа финансовой устойчивости* состоит в том, чтобы вовремя выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности предприятия. Необходимо разобраться в сложившейся структуре распределения активов и пассивов и найти резервы для улучшения финансового состояния предприятия.

На сегодняшний день финансовая устойчивость предприятий представляет собой большое значение для экономического развития России. Одним из ключевых факторов является принятие единой методики оценки финансовой устойчивости предприятия. Это особенно важно в условиях учащения кризисных явлений в экономике всего мира и растущей необходимости обеспечения достоверной информацией всех участников финансового рынка.

Актуальность темы исследования, выражается тем, что в современном мире достаточно полно разработаны методики оценки финансовой устойчивости, но подходы к ее анализу различны. Они различаются выбором тех или иных показателей

для оценки финансовой устойчивости, а также смыслом, который вкладывается в ее понятие. Таким образом, на сегодняшний день не разработана конкретная методика оценки финансовой устойчивости предприятия, которая позволила бы достаточно точно оценить его.

Часто понятие финансовой устойчивости связывают с понятием платежеспособности.

Способность своевременно и в полном объеме исполнить свои платежные обязательства, которые вытекают из кредитных, торговых и других операций платежного характера называется платежеспособностью [4].

Однако большинство авторов говорят о том, что платежеспособность – это внешнее проявление финансовой устойчивости, так как она возникает в результате распределения активов предприятия и источников их формирования.

Вообще понятия финансовой устойчивости и платежеспособности различны по своей сути. Конечно, залогом и внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность. Однако, финансовую устойчивость определяют соотношением различных видов источников финансирования, а также его соответствия составу активов, в отличие от платежеспособности, оценивающей краткосрочные обязательства и оборотные активы предприятия.

Финансовая устойчивость характеризуется, главным образом, структурой и составом источников финансирования деятельности. Таким образом, при помощи пассива баланса, а именно, на основе величины собственного капитала рассчитываются многие показатели. А чистая прибыль является основным источником пополнения собственного капитала предприятия. Следовательно, можно отметить близкую связь показателей прибыли и рентабельности и показателей финансовой устойчивости.

В настоящее время обнаруживается все больше проблем, которые связаны с оценкой и истолкованием показателей бухгалтерской отчетности. Суть в том, что методы финансового анализа были заимствованы нашей страной с запада в 20-м веке. Главным методом в оценке финансового состояния предприятий и финансовой устойчивости являлся коэффициентный анализ. По поводу оборачиваемости, ликвидности и рентабельности вопросов было немного, но в отношении показателей финансовой устойчивости их сразу было немало.

Многие коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют соотношение собственного и заемного капитала. Непонятно зачем тогда их такое количество. Все становится ясно, когда понимаешь, что показатели финансовой устойчивости не просто характеризуют то или иное финансовое состояние предприятия, а они также они выступают индикаторами для его управления.

Стабильность финансового положения предприятия, обеспечивающаяся достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования называется финансовой устойчивостью предприятия [2]. Вообще финансовая устойчивость представляет собой интерес не столько для внешних ее пользователей, сколько для внутренних финансовых служб.

Понятно, что всех внешних кредиторов волнует вопрос платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде. Но для собственников предприятия важно сохранить эту платежеспособность на многие годы вперед. Вообще, платежеспо-

способность – это внешнее проявление финансовой устойчивости предприятия. Эффективное управление ее поможет предприятию результативно управлять денежными потоками для бесперебойного обеспечения производства и продажи продукции, а также стабильно получать чистую прибыль при приемлемом уровне риска при формировании структуры капитала.

Недостаточная финансовая устойчивость всегда волнует предприятия, а именно отсутствием необходимых средств для развития. Но в финансовом менеджменте часто всплывает проблема так называемой «излишней» финансовой устойчивости. Это не означает, что на предприятии все слишком хорошо функционирует, это говорит о том, что количественные показатели финансовой устойчивости превышены. В таком случае делают вывод о неэффективном управлении предприятием в целом, его активами, а также источниками финансирования, вследствие того, что темпы развития предприятия приостанавливаются, так как оно отягощается излишними запасами и резервами.

Финансовую устойчивость предприятия определяют при помощи следующих факторов: положения его на товарном рынке, спроса на производимую продукцию, его деловой репутации, рентабельности текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, уровня его зависимости от кредиторов и инвесторов, надежности покупателей и сроков расчетов и т. д.

Чтобы лучше разобраться, что собой представляет финансовая устойчивость, нужно рассмотреть ее классификации [1]. Так, по характеру возникновения выделяют:

- нормативную финансовую устойчивость, которая заложена в финансовом плане на год. Основой управления финансовой устойчивостью является финансовое планирование на предприятии;

- абсолютную финансовую устойчивость, которая фактически достигнута в текущем периоде при отсутствии отклонений предприятия от заданного планового развития. В данном определении очень важен результат, так как если высокая финансовая устойчивость достигается за счет нарушения избранной долгосрочной стратегии, то это может привести, в конечном итоге, к неплатежеспособности предприятия. Таким образом, для достижения высоких целей долгосрочного развития необходимо умение пренебречь сиюминутной выгодой.

Также по способам управления можно выделить:

- прогрессивную финансовую устойчивость, при которой проводится более совершенная политика, направленная на завоевание новых рынков. Также имеется высокая доля заемного капитала, используемого эффективно;

- консервативную финансовую устойчивость, при которой осуществляется более осторожная политика, с наличием минимального объема заемных средств и с операциями с минимальным риском.

Еще выделяют классификацию финансовой устойчивости с позиции полезности [1]. Она бывает:

- активная, при которой выполняются задачи долгосрочного развития предприятия и улучшаются финансовые результаты деятельности;

- пассивная, которая сосредотачивает свое внимание на решении более общих задач и не предусматривает вмешательства в развитие производства.

Вообще, анализ финансовой устойчивости нужно начинать с оценки структуры капитала. При этом возникают следующие проблемы:

1. Бухгалтерский баланс имеет ряд особенностей. Он разделяет имущество на активы и пассивы. Увязка производится только по итоговой строке баланса. Таким образом, теряется связь между отдельными статьями актива и капитала. Бухгалтерский баланс не дает ответа, в какие активы был вложен собственный капитал и что представляют собой активы, которые были приобретены на заемные средства. Можно только сделать предположение как распределились источники финансирования исходя из целесообразности, однако в балансе не будет видно действительного положения дел в этом вопросе.

2. Капитал предприятия – это общая стоимость активов за вычетом обязательств. В бухгалтерском балансе – это собственный капитал. Следовательно, оценивая финансовую устойчивость можно столкнуться с двумя мнениями о капитале (как на все имущество и как только на собственное имущество).

3. По многим показателям финансового состояния предприятия можно проследить, что наличие заемных средств снижает его финансовую устойчивость. Однако с другой стороны, при помощи заемных средств может произойти увеличение объемов деятельности, освоение новых видов деятельности, а также выход на новые рынки, вследствие чего будет и увеличение прибыли. Собственники предприятий не против рационального роста доли заемного капитала, в то время как кредиторы выбирают предприятия с высокой долей собственного капитала, потому что при это снижаются их риски.

Чтобы рассмотреть решения вышеуказанных проблем, нужно рассмотреть показатели финансовой устойчивости предприятия. Обычно их разделяют на: абсолютные и относительные.

К абсолютным показателям относят сумму собственных оборотных средств и нормальных источников формирования запасов.

Собственные оборотные средства (СОС) являются частью оборотных активов, которые финансируются за счет собственных и долгосрочных источников. Чистый оборотный капитал (ЧОК) является частью собственного капитала и долгосрочных источников, которые направлены на финансирование текущей деятельности [5].

$СОС = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства};$

$ЧОК = \text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}.$

Когда рассматривают источники формирования запасов, то исходят из того, что в первую очередь за счет собственных и долгосрочных источников финансируются внеоборотные активы. Из этого следует, к примеру, что нецелесообразно за счет кредита сроком на 3 месяца приобретать автомобиль, амортизируемый 3 года. Таким образом, при несоответствии сроков возврата вложенных средств и сроков выполнения обязательств это приводит к неплатежеспособности в дальнейшем. Далее, с точки зрения целесообразности, оборотные активы разделяются по степени ликвидности или скорости оборота.

Вообще положено считать, что наименее ликвидные оборотные активы должны быть обеспечены собственными источниками финансирования. Судя по логике хозяйственной деятельности, такими активами являются запасы. К тому же запасы

также желательно разделять на три составляющие: готовая продукция, незавершенное производство и производственные запасы. Самым продолжительным периодом до превращения в денежные средства обладают незавершенное производство и производственные запасы, потому что они находятся в начале операционного цикла. Также без них деятельность производственного предприятия приостановится. Таким образом, нужно иметь такой объем собственных средств в обороте, который будет обеспечивать хотя бы финансирование текущих запасов и незавершенного производства. При такой ситуации процесс производства независим от внешних кредиторов.

Товары для перепродажи, готовая продукция и сверхнормативные запасы могут финансироваться за счет краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности поставщикам по расчетам за запасы.

Следовательно, кредиторская задолженность поставщикам по расчетам за запасы, краткосрочные заемные средства и собственные оборотные средства являются источниками формирования запасов.

Вследствие этого можно выделить следующие типы финансовой устойчивости:

- нормальная финансовая устойчивость, при которой в финансировании запасов участвуют кредиторская задолженность поставщикам и краткосрочные заемные средства ($СОС < \text{Запасы} \leq \text{ИФЗ}$);
- абсолютная финансовая устойчивость, при которой все запасы финансируются за счет собственных оборотных средств ($\text{Запасы} \leq СОС$);
- неустойчивое положение, при котором обычных источников финансирования для формирования запасов недостаточно, в таком случае ясно, что у предприятия имеются сверхнормативные запасы, причем в них заморожены источники, для этого не предназначенные (обязательства по оплате налогов, сборов, труда, страховых платежей и т. п.);
- кризисное положение, при котором к вышеописанным факторам прибавляется убыточность и просроченная задолженность.

Это можно представить следующей формулой [2]:

$$\begin{aligned} ДЗ &\geq КЗ, \\ ВНА + \text{Запасы} &\leq СК + ЗСД + ЗСК, \end{aligned}$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, КЗ – кредиторская задолженность, ВНА – внеоборотные активы, СК – собственный капитал, ЗСД – долгосрочные обязательства, ЗСК – заемные средства краткосрочные.

Следовательно, в случае если при помощи собственного капитала с возможным привлечением долгосрочных и краткосрочных заемных средств покрываются внеоборотные активы и запасы предприятия, а также если для того, чтобы погасить кредиторскую задолженность денежных средств в расчетах хватает, тогда можно говорить о нормальной финансовой устойчивости предприятия.

Относительные показатели финансовой устойчивости – это коэффициенты, которые характеризуют финансовую структуру капитала.

К ним относятся следующие коэффициенты [3].

1. Соотношения заемных и собственных средств иначе плечо финансового рычага. Показывает размер заемного капитала в расчете на один рубль собственного капитала.

2. Автономии. Характеризует процентную часть собственного капитала в общей сумме источников финансирования.

3. Обеспеченности собственными оборотными средствами. Показывает долю оборотных активов, которые финансируются при помощи собственных и долгосрочных источников: $K_{\text{СОС}} = \text{СОС}/\text{ОА}$.

4. Маневренности собственного капитала. Показывает долю собственного капитала, которая направлена на финансирование текущей деятельности: $K_{\text{М}} = \text{СОС}/\text{СК}$.

Список коэффициентов можно продолжать, потому что также рассчитываются величина собственных средств в расчете на рубль заемных, доля заемного капитала в итоге баланса, доля собственных и долгосрочно привлеченных средств, мультипликатор капитала и т. д. Однако все эти коэффициенты характеризуют структуру источников финансирования. Их большое количество вызвано разными задачами финансового менеджмента.

Положено считать, что коэффициенты, которые характеризуют структуру капитала, также могут характеризовать риск предприятия. Большая сумма долга повлечет за собой большую потребность в денежных средствах для того, чтобы погасить его. В случае неблагоприятных обстоятельств у такого предприятия возрастет риск неплатежеспособности.

Можно считать, что относительные показатели финансовой устойчивости являются способом поиска «проблемных зон» в балансе предприятия. При высокой доли обязательств необходимо сделать анализ движения денежных средств с точки зрения генерирования денежных потоков для погашения долгов, анализ рентабельности, анализ структуры собственного и заемного капиталов и т. д.

Вернемся к проблемам оценки финансовой устойчивости.

В рамках бухгалтерской отчетности увязка конкретных источников с конкретными активами невозможна. С точки зрения понятия ликвидности и оборачиваемости активов, рассматривают только целесообразность финансирования за счет собственных средств в первую очередь внеоборотных активов, за счет долгосрочных заемных средств – финансовые и капитальные вложения сроком окупаемости не более срока использования кредитов и займов. Это нужно учитывать, потому что без составления специальных отчетов невозможно будет понять, какое количество денег на счетах является прибылью, а какое – обязательствами.

Понятие капитала только в части собственных средств имеет место при построении аналитических балансов.

При европейском представлении бухгалтерского баланса в активе можно увидеть только внеоборотные активы и собственные оборотные средства. А в пассиве принято указывать собственный капитал и долгосрочные обязательства. Следовательно, баланс получается очищенным от краткосрочных обязательств и соответствующей им части оборотных активов.

Вследствие того, что характеризуя финансовую устойчивость анализируют показатель обеспеченности запасов источниками их формирования, нужно дополнить европейский формат в целях финансового анализа. А именно: добавить в пассив краткосрочные заемные средства; добавить в пассив кредиторскую задолженность поставщикам, потому что в России при помощи отсрочки платежей постав-

щикам, предприятия имеют значительный источник финансирования запасов и всей их текущей деятельности.

Рассмотрение капитала как собственных средств предприятия акцентирует внимание на коэффициентах, которые первым делом определяют финансовую устойчивость субъекта хозяйствования.

Еще одна проблема, как уже упоминалось ранее, связана с оптимизацией структуры капитала. Все предприятия стремятся к расширению деятельности при сохранении финансовой устойчивости. Для этого необходимы заемные средства, которые нужно эффективно использовать. Для каждого конкретного предприятия в определенный момент времени оптимальная структура капитала будет индивидуальной. Ее формирование происходит с учетом факторов внешней и внутренней среды, хозяйственной и финансовой стратегии предприятия.

Управление структурой капитала – это устранение непропорциональностей в динамике отдельных активов и пассивов, в соотношении собственных и заемных источников, а также внеоборотных и оборотных активов. Непропорциональности снижают собственные оборотные средства и снижают платежеспособность.

Использование заемных средств очень привлекательно, потому что кредитор не претендует на будущие доходы организации. Структура собственного капитала не меняется при наличии заемных средств. Обычно величина долга и сроки его погашения заранее оговариваются в договорах, благодаря чему происходит более качественное финансовое планирование.

В тоже время, при появлении дополнительного постоянного расхода в виде процентов по заемным средствам от организации требуется более высокий объем продаж для обеспечения безубыточности. Следовательно, будет увеличен производственный риск, как обычно и бывает при росте постоянных затрат.

Особое внимание при анализе структуры источников нужно уделить их размещению в активах. Так как целесообразность привлечения заемного капитала зависит от того, насколько эффективно он используется. И если малоликвидные и труднореализуемые активы для сохранения финансовой независимости должны финансироваться за счет собственных источников, тогда предприятия, которые имеют высокую долю малоликвидных активов должны иметь большую долю собственного капитала.

Также условием, при котором сохраняется финансовая устойчивость, считается контроль за величиной и динамикой постоянных расходов. Чем их доля больше, тем больший объем собственного капитала необходим.

Также организация, у которой более высокая скорость оборота капитала, может иметь большую долю заемных средств без какого-либо риска утраты платежеспособности. Поэтому в настоящее время нужно стремиться к сокращению операционного цикла для того, чтобы увеличить возможность привлечения дополнительных источников финансирования.

На сегодняшний день основной критерий оценки целесообразности использования заемных средств – это показатель эффекта финансового рычага. Его суть заключается в том, что если цена на заемные средства ниже рентабельности размещенного капитала, то привлекать эти заемные средства возможно. Иначе произойдет не приращение рентабельности собственного капитала, а наоборот израсходова-

ние средств, которые были ранее накоплены. Поэтому нужно учесть, что при бесконтрольном увеличении заемных средств даже если будет положительный эффект финансового рычага, это будет неэффективно, потому что при росте заемного капитала, произойдет рост суммы процентных расходов. И таким образом произойдет снижение прибыли, при помощи которой и пополняется собственный капитал предприятия.

При анализе финансовой устойчивости в структуре заемного капитала предпочтение отдается долгосрочным заемным средствам.

Следовательно, при помощи коэффициентов финансовой устойчивости можно не только оценить один из аспектов финансового состояния предприятия. При правильном их использовании руководством предприятия можно повлиять на уровень финансовой устойчивости через управление структурой активов, пассивов и их соотношениями.

Список использованной литературы.

1. Классификация видов финансовой устойчивости организаций [Электронный ресурс] // Анализ финансового состояния предприятия. 2013. URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovuj_analiz/analiz_finansovoj_ustojchivosti/klassifikacija_vidov_finansovoj_ustojchivosti_organizacij/32-1-0-138 (дата обращения: 06.10.2015).

2. Данилова Н.Л. Анализ финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс] // Ассоциация «Открытая наука». Выпуск № 2. 2014. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-problemy-analiza-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskogo-predpriyatiya> (дата обращения: 08.10.2015).

3. Шеремет А.Д. Методика анализа финансового состояния предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 123 с.

4. Быкадоров А.В. Анализ финансового состояния. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 145 с.

5. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2008. – 137 с.

БЕСКОНКУРЕНТНЫЕ ЗАКУПКИ В ПРАКТИКЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

И.Н. Кропачева

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск

E-mail: ira.krop@mail.ru

Научный руководитель: Югова И.В., ст. преподаватель

В статье рассматривается эффективность современной контрактной системы на основании принципа обеспечения конкуренции. Проанализированы случаи заключения контрактов с единственным поставщиком и выявлены основные причины заключения сделок с единственным поставщиком в 2014 году.

Целью настоящей работы является анализ заключения контрактов с единственным поставщиком. Для этого необходимо проанализировать конкурентную среду в области государственного заказа. Изучить структуру распределения цены заключенных контрактов по уровням организации заказчиков в 2014 году. Выявить причины осуществления бесконкурентных закупок.

Эффективность процесса закупок определяет механизм выбора поставщика. Сегодня существует две основные группы: конкурентные способы выбора и закупки у единого поставщика. Конкурсные процедуры должны предоставлять равные возможности появления и развития новых застройщиков различного масштаба и мощностей.

Рассмотрим активность участников контрактной системы. С 2010 года наблюдается положительная динамика, максимальное количество заключенных контрактов в 2013 году 3, 76 млн заключенных контрактов. В 2014 году количество заключенных контрактов уменьшилось 980 тысяч, что вероятно связано с введением в действие новых видов процедур определения поставщика.

Анализируя данные, представленные на портале закупок, мы видим, что при реализации дорогостоящих контрактов большое количество конкурсных процедур признается фактически несостоявшимися, в результате заключается контракт бесконкурентным способом. Механизм определения поставщика оказывает прямое воздействие на конкуренцию среди поставщиков [1, с. 97].

Проанализируем структуру распределения цены заключенных контрактов по уровням организации заказчиков в 2014 году заключенных у единственного поставщика, для объективной оценки, предварительно необходимо рассмотреть структуру распределения цены заключенных контрактов по уровням организации заказчиков.

В результате анализа распределение цены заключенных контрактов по уровням организации заказчиков выявлено, что 44 % от стоимости контрактов в 2014 году представляет федеральный уровень. На уровне Федерации 69 % (на сумму 2 437 836 млн руб.) от суммарной цены заключенных контрактов, было заключено с единственным поставщиком. Что свидетельствует о низкой конкуренции на федеральном уровне.

На данный момент, закупки у единственного поставщика должны проводиться, при заказах до 500 тыс. руб., а также при связиконтракта с государственной тай-

ной и военно-техническим сотрудничеством. Очевидно, что доля таких закупок всегда будет значительной. Среди строительных ведомств на федеральном уровне – Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ 1 343 млн руб. это 0,21 % от общей суммы заказов на федеральном уровне.

Контракты на сумму 965 106 млн руб. это 18 %, в 2014 году заключены на муниципальном уровне. От общей суммы контрактов, заключенных с единственным поставщиком на муниципальном уровне 13 % 129 884 млн руб.

Среди основных субъектов, осуществляющих закупки бесконкурентным способом, – столичные регионы. Москва – суммарная цена в 2014 году составила 43 957 млн руб., г. Санкт-Петербург – 15 529 млн руб., Московская область – 5 338 млн руб., также существенная доля закупок у единственного поставщика в Краснодарском крае – 7 411 млн руб.

Среди представителей Сибирского федерального округа – Красноярский край – 2 027 млн руб., Тюменская область – 2 024 млн руб. и Иркутская область – 1 973 млн руб. В Томской области 0,32 % от общей суммы закупок у единственного исполнителя – 552 тыс. руб.

На уровне субъекта в 2014 году заключено 38% закупок (2 095 454 млн руб.), среди которых 3 % заключено с единственным поставщиком на сумму 174 107 млн руб. Это свидетельствует о высоком уровне конкуренции на уровне субъектов. 18 % от годовой цены заключенных контрактов у единственного поставщика.

Предварительно рассмотрим случаи заключения контракта с единственным поставщиком за 2013 год, до введения закона о контрактной системе ФЗ № 44-ФЗ от 13.04.2013 года

Наиболее популярной причиной заключения контракта с единственным поставщиком являлась одна заявка на участие в конкурсе, аукционе или котировочная заявка 42,70 %, на сумму 352446,34 млн руб. Только один участник размещения заказа, подавший заявку на участие в конкурсе или аукционе, признан удовлетворяющим требованиям 20,11% 315277, 01 млн руб. В заказах на общую стоимость 107660, 84 млн руб. (8 %) участвовал только один участник аукциона. 15 % сделок общей стоимостью 172492, 15 млн были заключены по разным причинам, которые невозможно определить в отдельную группу.

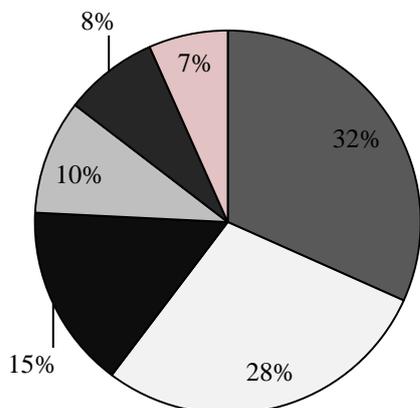
Рассмотрим случаи заключения контракта с единственным поставщиком после введения контрактной системы (рис. 1).

В 2014 году 32 % сделок на сумму 352446, 34 млн руб. были заключены с единственным поставщиком по причине несостоятельности конкурентных процедур. Наиболее дорогостоящий контракт 10408 млн руб. был выполнен по заказу министерства финансов Московской области и Нижегородской области 6167 млн руб.

В 15 % сделок на сумму 172492, 15 млн руб. была пода одна заявка на участие в конкурсе, аукционе, котировочная заявка. По заказу Комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга был заключен контракт с единственной поданной заявкой на сумму 25940 млн руб.

■ признание несостоявшимися открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса, повторного конкурса, электронного аукциона, запроса котировок, запроса предложений и принятие заказчиком в соответствии с ч. 1 и 7 ст. 55, ч. 1 - 3 ст.

□ другие причины



■ представлена только одна заявка на участие в конкурсе, заявка на участие в аукционе или котировочная заявка в соответствии с ч. 12 ст. 25, ч. 7 ст. 31.4, ч. 12 ст. 35, ч. 22 ст. 41.8, ч. 6 ст. 46, ч. 10 ст. 53

□ закупка вследствие признания несостоявшимся электронного аукциона в соответствии с ч. 1 – 3.1 ст. 71 ФЗ решения об осуществлении закупки у единственного поставщика

■ закупка вследствие признания несостоявшимися открытого конкурса в соответствии с ч.1 и 7 ст. 55 ФЗ решения об осуществлении закупки у единственного поставщика

□ только один участник размещения заказа, подавший заявку на участие в конкурсе или заявку на участие в аукционе, признан участником конкурса или участником аукциона в соответствии с ч. 5 ст. 27, ч. 3 ст. 31.5, ч. 6 ст. 36, ч. 11 ст. 41.9

Рис. 1. Структура заключения сделок с единственным поставщиком в 2014 году по цене

Составлено автором на основе [2]

В случаях несостоятельности электронного аукциона контракт был заключен в 10 % сделок, 107660, 84 млн руб. Среди крупнейших заказов, заключенных с единственным поставщиком: заказа ГКУ «Управление автомобильных дорог Сахалинской области» на сумму 8564 млн руб. и департамента здравоохранения города Москвы на сумму 6661163986 руб.

Заказы на общую стоимость 87862, 19 млн руб. 8 % от всех сделок с единственным поставщиком, заключены по причине признания несостоявшимся открытого конкурса. Практически половина этой суммы 42124 млн руб. сосредоточена в заказе государственное казенное учреждение города Москвы по организации обращения с отходами производства и потребления «Мосэкопром». Один участник размещения заказа, подавший заявку на участие в конкурсе или аукционе, признан удовлетворяющим требованиям в 7 % контрактов (73751, 54 млн руб.). 28 % сделок, об-

щей стоимостью 315277, 01 млнруб. были заключены по разным причинам, которые невозможно определить в отдельную группу.

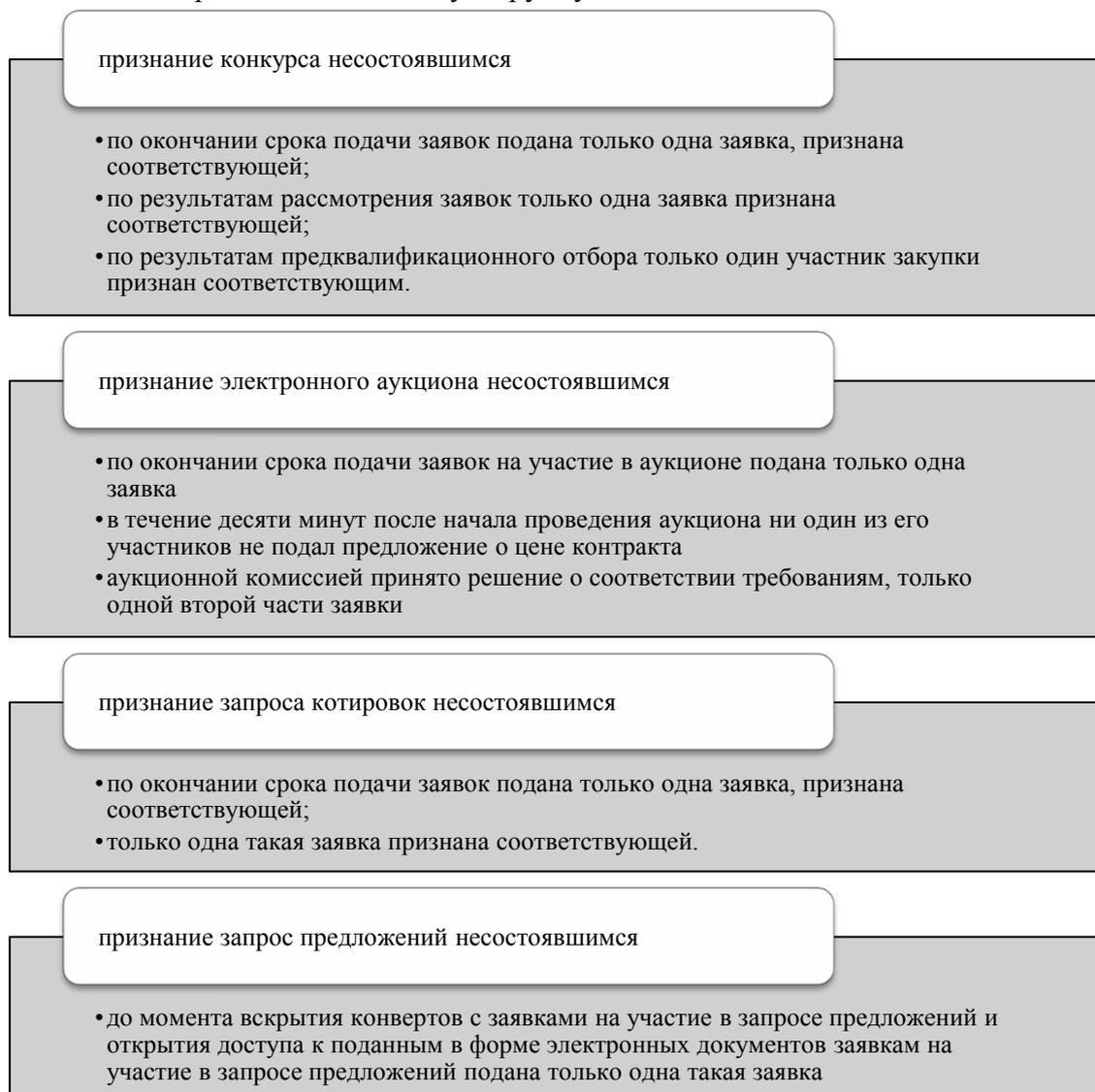


Рис. 2. Основные причины признания конкурентных способов определения поставщика несостоявшимися в 2014 году

После изучения действующего законодательства, структурируем основные причины признания конкурентных способов определения поставщика несостоявшимися (рис. 2).

Подведем итог практическим примером. В рамках целевой программы в 2011 году было принято решение возвести радиологический корпус областного онкологического диспансера.

Конкурс на разработку проектно-сметной документации выиграла тендер компания «Тюмень НИПИ Лесдрев», ввиду сложности и высоких требований, сроки выполнения проекта затянулись. На наш взгляд по причине переоценки своих воз-

возможностей подрядчиком, и отсутствие неценовых критериев выбора исполнителя. По словам генерального директора ОАО «ТДСК» А.К. Шпетера строительной компании довелось вносить сотни изменений в проектно-сметную документацию. Возводило объект ООО «СМУ ТДСК», контракт на строительство был заключен в марте 2014 года с единственным поставщиком, согласно п.6 ч.2 ст.55 ФЗ 94-ФЗ. Источник финансирования – областной бюджет – более 275 млрд руб.

Бесконкурентные закупки, согласно закону, необходимы только для удовлетворения срочных, непрогнозируемых потребностей, а также закупок, для которых проведение длительных и организационно сложных конкурсных процедур нецелесообразно.

При выборе поставщика государственный заказчик определяет поставщика, который мог бы обеспечить требуемый уровень качества [3, с. 197], но этот выбор не должен быть определен без процедуры определения поставщика и не должен быть направлен на конкретного поставщика.

Таким образом, в данной работе выявлено, что контрактная система не соответствует основному принципу контрактной системы – открытой конкуренции. Вопреки популярности конкурентных способов определения поставщика, большинство из них признаются несостоявшимися [4, с. 29].

Список использованной литературы.

1. Налбандян А.А. Закон о контрактной системе – «свет в конце тоннеля», или повышение эффективности бюджетных расходов с помощью закона о контрактной системе // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2015. – №1 (29). – С. 90–100.

2. Официальный сайт РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [Электронный ресурс]. 2003. URL:<http://zakupki.gov.ru> (дата обращения: 16.10.2015).

3. Салимова Т.А. Управление качеством: учебник по специальности «Менеджмент организации». – 6-е изд., перераб. – М.: Изд. «Омега-Л», 2013. – 376 с.

4. Артемова И.В. Процедуры закупки у единственного поставщика и сроки // Советник в сфере образования. – 2014. – №2. – С. 24–29.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

А. Кузнецова

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар

E-mail: sasha.kyznetsova.95@list.ru

Научный руководитель: Яроцкая Е. В., канд. экон. наук, доцент

Дана трактовка понятия «устойчивое развитие сельских территорий». Рассмотрена проблема рационального использования земельных ресурсов на фоне деградации села. Отражены причины нерационального использования земель, как экономические и социальные, так и экологические. Показана значимость рационального подхода к использованию земель для повышения уровня устойчивого развития сельских территорий.

Значение природы в жизни человека не раз проговаривалось в научных статьях и во многих научных публикациях. Вся деятельность человечества вытекает из использования того или иного природного ресурса.

Земля – это единственный природный ресурс, у которого свойство «восстановление» отсутствует, так как количество его ограничено. И хотя Россия имеет площадь земли 17 100 000 км², а это 386,5 млн. га земель сельскохозяйственного назначения, но используется в 6 раз меньше чем в США. Импорт сельхозпродукции в России на период 2010–2013 увеличился почти на 5 млрд. долл., а относительно 2006 года – на 20 млрд. долл. Цены на сельхозпродукцию увеличиваются в связи с тем, что растет объём импортируемой сельхозпродукции, ведь уровень жизни в таких крупных странах как Мексика, Китай, Индонезия, Индия и других существенно возрастает. Вместо того, чтобы воспользоваться этой тенденцией для развития отечественного сельскохозяйственного производства, Россия повышает свою уязвимость в отношении других стран.

Проблемы рационального использования земель всегда имели важное значение для обеспечения устойчивого развития сельских территорий. Развитие экономики, рост численности населения увеличивают интенсивность использования земельных ресурсов и воздействие на окружающую среду. Поэтому остро встает вопрос рациональности использования земли, которое должно решать два основных вопроса: воспроизводство, сохранение земли как природного ресурса, а также увеличение валовых сборов урожая в пределах земельного потенциала сельской территории.

Одной из главных задач государственной политики является вопрос о развитии сельских территорий. Ведь именно сельские территории являются экспортером продовольствия и трудовых ресурсов. Учитывая введение в 2014 году экономических санкций, которые затронули агропромышленный сектор экономики и привлекли внимание к решению актуальной задачи развития сельского хозяйства, так же появился еще один вопрос – импортозамещение на рынке продовольствия, которое не противоречит целям устойчивого развития сельских территорий. Решение этих задач может повысить уровень благосостояния и жизни людей.

Термин «устойчивое развитие сельских территорий» следует трактовать как совокупность необходимых принимаемых мер, при которых будет достигнуто удов-

летворение жизненных потребностей людей. Для большего понимания термина обратимся к Стратегии устойчивого развития сельских территорий РФ. В этом документе под устойчивым развитием понимается стабильное социально-экономическое развитие сельских территорий, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель[1].

Устойчивость как особенное качество достигается с помощью преодоления массы затруднений и не существует долгое время. Ее «жизнь» обычно коротка. Устойчивость трактуют как риск повреждения экосистемы.

Устойчивое развитие сельских территорий можно представить, как взаимодействие трех составляющих «природы–хозяйства–населения», из этого можно выделить три фактора, влияющих на состояние сельских территорий: экологический, социальный, экономический. Зависимость факторов прямо пропорциональна: при повышении одного из факторов, другой тоже увеличивает свое значение. Рассмотрим экологическое значение, так как оно является базисом для решения всех последующих задач.

Земля, при правильном обращении, увеличивает свою производительную способность и представляет вечное средство производства. Ее защита должна быть в центре внимания всех государств. Население растет, поэтому необходимо максимально рационально использовать земельные участки, для обеспечения населения продовольствием, работой и стабильной экономикой. Изучение мировых земельных ресурсов ведется такими организациями как Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, а также Международный географический союз. При этом цели:

1. Международного географического союза:

- Изучать географические проблемы.
- Инициировать географические исследования и опубликовывать их результаты.
- Обеспечивать участие географов в международных организациях.
- Улучшать сбор географических данных и т.д.
- Поддерживать номенклатуру и символику, используемую в географии.

2. Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединённых Наций:

- Способствовать в решении проблем продовольственной безопасности.
- Решать проблемы повышения продуктивности сельского хозяйства.
- Сокращать нищету в сельских районах.
- Повышать неустойчивость к существованию перед кризисами.
- Обеспечивать эффективность агропродовольственных систем.

Существует вопрос об инвентаризации земель всех стран, с их качественной оценкой, и рациональном использовании при помощи чего можно обеспечить население полноценным питанием и держать биосферу в равновесии, учитывая антропогенное вмешательство. Рациональное использование земли представляет собой процесс не только восстановления почвенного плодородия, но и контроль за его сохра-

нением, а также получение желаемого результата от эксплуатации земли, вместе с улучшением ее состояния.

Нерациональное использование земель дает начало серьезным проблемам: низкий уровень доходности сельскохозяйственного производства, повышение уровня бедности на селе, безработица, ухудшение условий проживания, уменьшение доступности социальной инфраструктуры – образования и здравоохранения, миграция населения в большие города, отсутствие трудовых ресурсов. В числе причин всех указанных выше проблем можно назвать масштабное нарушение состояния земель, ухудшение почвенного плодородия, деградацию почв.

Отток населения в города, безработица, низкий качественный уровень услуг, слабое развитие и отсутствие инфраструктуры – это те проблемы, которые в свою очередь усугубляются глобализацией экономики, а также увеличивают негативное воздействие на развитие сельскохозяйственного производства. Развитие сельских поселений это не только основа продовольственной, но и национальной безопасности страны, так как сельские территории являются источниками сельскохозяйственного сырья, природных ресурсов, продовольствия, рекреационных зон [3]. Так, численность сельского населения Российской Федерации с 2000 года сократилась на 2,3 млн. человек и составила на 1 января 2014 г. 37,1 млн. человек.

Проблемы рационального использования земельных ресурсов сельских территорий можно условно разделить на несколько групп:

1) Количественное уменьшение земель сельскохозяйственного назначения, путем передачи для использования под промышленные и градостроительные потребности.

Земли, отведенные под промышленность, находятся за чертой населенного пункта, используются для эксплуатации промышленных объектов, размещения транспорта, энергетики, связи, и т. п. Для их размещения необходимы земли, которые непригодны для ведения сельского хозяйства, при недостатке таких земель – сельскохозяйственные угодья более низкого качества, ведь для промышленности качество земли большой роли не играет.

Производство постоянно развивается, следовательно, необходимо иметь резервные земли для его дальнейшего расширения. Зачастую на промышленные нужды отдаются земли с высоким показателем плодородия, так как объекты промышленного назначения могут требовать строительства одноэтажных зданий большой площади из-за наличия габаритного оборудования и машин.

2) Химические воздействия на почвы, приводящие к их загрязнению, подтоплению, засолению и т.д.

Нельзя не отметить, что загрязнение и деградация почвенных ресурсов отрицательно влияют на их продуктивность и рациональное использование.

В связи с проведением государственного мониторинга земель, в 2012 году в России была выявлена тенденция снижения плодородия и ухудшения качественного состояния земель из-за загрязнений почв. Наибольшее количество почв были подвержены загрязнению солями тяжёлых металлов и мышьяка – 4,6 тыс. га, остаточным количеством пестицидов – 1,3 тыс. га, радионуклидами – 648 га, нефтепродуктами – 98 га почв [1].

Трудно недооценивать воздействие вредных и опасных веществ на экологическое состояние окружающей среды и почвенных ресурсов в целом. Большинство из этих веществ носят антропогенный характер, важно принимать меры по контролю, предупреждению, ликвидации, а так же восстановлению и восполнению плодородия на подверженных загрязнению участках земли.

В соответствии с Федеральным законодательством и требованиям по предотвращению самовольного снятия, перемещения и уничтожения плодородного слоя почвы, а также порчи земель в результате нарушения правил обращения с пестицидами, агрохимикатами или иными опасными для здоровья людей и окружающей среды веществами и отходами производства и потребления осуществляется государственный земельный надзор органами Россельхознадзора на землях сельскохозяйственного назначения [4].

3) Использование земель для возделывания культур, без восстановления естественного плодородия почв, приводящее к негативным явлениям.

Одной из основных причин такого поведения является отсутствие у людей побудительных стимулов к сохранению почвенного плодородия. На данный момент ведение сельского хозяйства в России не содержит грамотного социального и государственного контроля за уровнем ведения сельскохозяйственного производства. Отсутствие каких-либо либо ограничений приводит к тому, что после того как земельная реформа вошла в оборот и значительная часть земли перешла в руки к частным собственникам, большое количество производителей осуществляют возделывание монокультур, имеющих большую рыночную стоимость, для получения удовлетворяющего количества прибыли на начальных стадиях организации сельскохозяйственного производства для окупаемости предприятия.

4) Несоблюдение системы севооборотов, то есть агрономическая неграмотность.

В производстве сельскохозяйственной продукции участвуют не только сельскохозяйственные организации и фермерские хозяйства, которые разбираются в правильном обращении с почвенным покровом и в рациональном использовании земель. В этом процессе участвуют и домохозяйства, которые зачастую неграмотны в агрокультуре и не знакомы с принципами севооборота. Что влечет за собой снижение урожайности. Каждое отступление от нужного чередования культур должно быть научно обоснованно.

Решение проблем устойчивого развития сельских территорий и увеличения уровня жизни потребует совершенствования нормативной базы, которая касается вопроса о снижении антропогенного воздействия на окружающую природную среду в процессе производства и жизнедеятельности населения и модернизации экономических и административных методов управления этими процессами.

В качестве инструмента решения поставленных задач рационального использования земель сельских территорий и повышения их устойчивого развития предлагается: ведение землеустройства, усиление уголовной, административной и материальной ответственности за нанесенный вред окружающей среде, расширение доступа гражданам и юридическим лицам к льготным кредитам на формирование альтернативных видов сельскохозяйственной деятельности на селе, обеспечение прав сельских граждан на работу со стоящей заработной платой, повышение грантовой

поддержки, увеличение количества программ в области сохранения почвенного плодородия.

В заключение отметим, что реализация этих подходов будет способствовать росту ресурсного обеспечения развития сельских территорий на базе укрепления аграрного сектора путем рационального использования земель. Обеспечение таких результатов невозможно без активной поддержки государства. Так как в Российской Федерации очень разнообразны возможности, методы и условия совершенствования сельских территорий. Это направление должно стать приоритетным направлением-развития государства, ведь вопрос о рациональном использовании земли и развитии сельских территорий всегда был актуальным.

Список использованной литературы.

1. Доклад «О состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения в 2012 году» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ. 2013. URL: <http://www.mcsx.ru> (дата обращения 15.10.2015).

2. ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. 2014. URL: http://mcsx.ru/news/news/v7_show/28607.285.htm (дата обращения 15.10.2015).

3. Яроцкая Е. В. Перспективы устойчивого развития сельских территорий городских агломераций // Инвестиции и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики: материалы Четвертой всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под общ. ред. Т.Ю. Овсянниковой. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2014. – с. 186-191.

4. Яроцкая Е. В., Дейникина Н. О проблеме рационального использования земель сельскохозяйственного назначения // Актуальные проблемы обеспечения современного землеустройства: сборник научных статей международного научно-практического форума, посвящённого 95-летию факультета и кафедры землеустройства Государственного университета по землеустройству / Отв.ред., Сост. Т. В. Папаскири. – М.: ГУЗ, 2014. – С. 316-326.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Ю.В. Махрова

Томский политехнический университет, г.Томск

E-mail: makhrovaya@sibmail.com

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. ист. наук, доцент

В работе автором проведен анализ состояния конкурентной среды в условиях политики импортозамещения, работанаправлена на решение проблем, связанных с проблемой замены иностранного продукта на отечественный посредством поддержки отечественного производства. Анализируются многие факторы, мешающие отечественному продукту выйти на один уровень с импортным. В конце работы автором представлены возможные направления в решении заданной проблемы в рамках заявленной тематики.

В настоящее время страны Запада активно пытаются влиять на действия России посредством введения санкций в отношении ряда российских компаний, банковских учреждений и отдельных физических лиц. В условиях санкций вопрос развития отечественного производства стоит очень остро. Условием замещения импортного товара российским является конкурентоспособность последнего.

Актуальность проблемы импортозамещения РФ заключается в необходимости раннее закупаемых иностранных продуктов отечественными в условиях действия ограничительных мер со стороны большинства государств мира и неготовности экономики России на данном этапе развития к полной замене импорта отечественными товарами. Также это все находит отражение в остро появившейся необходимости по оказанию поддержки российским компаниям со стороны государства, разработке и реализации грамотной политики протекционизма.

На сегодняшний день вопрос об импортозамещении, замене на российском рынке импортных товаров на отечественные, стоит очень остро. В страну из-за рубежа в основном поставляются машины и оборудование (53,3 % в структуре импорта), продукция химической промышленности (14,6 %), а также продовольственные товары и сырье для их производства (13,9 %). В сельском хозяйстве следует выделить три вида продуктов, импорт которых превышает 10 % используемых ресурсов – фрукты (более 48 %), мясо и сыр жирный (более 55 %), виноградное вино, масло растительное, сахар (более 30 %), молоко (почти 13 %) [6].

В первую очередь, импортозамещение связывают с решением одной из основных задач экономики России – ее диверсификацией, то есть расширением ассортимента выпускаемой продукции и переориентацией рынков сбыта. Однако попытку разработать целостную политику власти предприняли только после введения санкций.

Ответные меры России на санкции западных стран, это, в первую очередь, серьезные возможности для наших товаропроизводителей открыть для себя новые рынки и расширить производство. Вместе с тем, президент России, Владимир Путин, подчеркнул, что принятые ограничения на импорт продовольствия – это ни в

кчем случае не попытка наказать западные страны за санкции. Это способ защитить наш рынок.

Реализация политики импортозамещения в краткосрочном периоде, то есть в период действия санкций, возможна при условии наличия конкурентоспособных предприятий и соответствующих свободных производственных мощностей, которые могут предложить по рыночным ценам качественную продукцию. В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно только за счет инноваций и стимулирования инвестиций в технические отрасли и создания новых производств. Драйверами в повышении инновационного потенциала должны стать такие сектора, как программное обеспечение, энергооборудование, текстильная и пищевая промышленность [3].

Политика протекционизма ставит своей задачей стимулирование развития национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции путем тарифного и нетарифного регулирования. Основная задача правительства в сфере международной торговли – **помочь экспортерам «вывести» как можно больше своей продукции**, сделав их товары более конкурентоспособными на международном рынке, **ограничить импорт, понизив конкурентоспособность иностранных товаров на внутреннем рынке**. По сути, речь идет о формировании такой экономической политики, при которой все усилия федеральных и региональных органов власти должны быть переориентированы на развитие реального сектора. Таким образом, здесь мы можем говорить о смежности понятий импортозамещения и протекционизма. Однако разницу между этими понятиями в сложившейся ситуации можно обозначить тем, что политику протекционизма можно считать добровольной модернизацией экономики, волей государства, тогда как принцип импортозамещения – вынужденной мерой воздействия на экономику.

Дилемма что лучше – свобода торговли, позволяющая напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными или протекционизм, дающий возможность развиваться национальной промышленности, – предмет многовековой дискуссии экономистов и политиков.

В условиях усиливающегося процесса мировой глобализации и введения санкций исключительно важной становится задача по выработке адекватной политики протекционизма в целях повышения конкурентоспособности российских товаров на международном и национальном рынках. Активизация государственной политики в определенных сферах позволит отечественным предприятиям быстрее и эффективнее адаптироваться к посткризисным условиям развития глобальной экономики.

Однако у протекционизма есть и другая сторона. Процессы импортозамещения и политика протекционизма оказывают большое влияние на конкурентоспособность предприятий. Главным риском политикозащиты отечественного производителя является изоляция разработок от мировых процессов, и, как следствие, рост технологического отставания государства. Следующим, но не менее важным барьером для реализации политики протекционизма, является ассиметричная поддержка отраслей производства, точечное государственное финансирование, а, значит, и преимущество в конкурентной борьбе между предприятиями.

Политику импортозамещения реализовывали многие страны мира в разные периоды своего развития. Так, страны США и Западной Европы прибегали к данной

стратегии в 50–60-х годах XIX века для поддержки собственной промышленности в условиях промышленной и торговой гегемонии Англии. Таким образом, стратегию импортозамещения начали использовать еще во второй половине XIX века.

В качестве примера можно привести Южную Корею, страну, практически лишенную полезных ископаемых, в течение жизни одного поколения превратившуюся из глубоко периферийной, патриархальной и аграрной – в одну из великих промышленных держав мира.

Корея начала 60-х гг. была беднейшей страной. Средний доход на душу населения не превышал 80 долларов в год, по этому показателю она отставала даже от Нигерии с Эфиопией. В стране не было ни одного многоэтажного жилого дома, в столице не было водопровода, а электричество подавалось всего на несколько часов в день и только в крупных городах.

Однако схема «экономической революции» была проста: брали вначале небольшие кредиты за границей, закупали на них импортное сырье, иностранные технологии, а произведенную продукцию импортировали, чтобы купить еще больше сырья. Южную Корею называли «фабрикой по переработке». Революция начиналась с изготовления дешевой одежды, простейшей бижутерии, женских париков, детских игрушек. Корейские плюшевые мишки заняли огромную часть мирового рынка, а ткань и одежда составляли почти половину всего корейского экспорта. Но корейская продукция, в отличие от китайской, была не только дешевой, но и относительно качественной. Южная Корея выбрала технологический вариант осуществления политики импортозамещения, базирующийся на производстве высококачественной продукции и на интенсивной модернизации. Алгоритм достижения успеха при этой схеме будет заключаться в быстром введении новейших технологий производства ряда товаров, в производстве которых Южная Корея занимает лидирующие позиции. Доход, полученный от их реализации, направляется на развитие производственной и социальной инфраструктур (модель «летающих гусей»). В рамках реализации этой модели производство, прежде всего, было ориентировано на внешние рынки, что объясняется ограниченностью внутренних рынков, хотя на начальном этапе индустриализация решала только задачу замещения импорта. Они экспортировали такие товары, в стоимость которых входит «плата за умения и навыки»: приборы, программное обеспечение, лекарства, услуги инженеров и программистов, электронику, технологии и др. Возможность конкуренции при такой концентрации производства и протекционизме государства была почти невозможна. Однако ввиду того, что государство на самом деле вырастило и поддержало внутренние монополии, они сумели реально конкурировать на мировых рынках, а не внутри страны[5].

Таким образом, мы видим, что для лидирующих позиций, России следует подробно изучить и, возможно, позаимствовать опыт Южной Кореи – в сфере разработки и реализации грамотной политики протекционизма. Импортозамещение, способствуя экономическому росту, обеспечивает повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на внешних рынках при снижении роли ресурсодобывающих отраслей и ослаблении зависимости от поставок импортных товаров народного потребления. Также оказывается влияние и на конкурентоспособность внутри страны за борьбу государственного финансирования и поддержки.

В рамках объявленного руководством страны курса на импортозамещение первые акты уже приняты. В апреле 2014 года кабинет министров утвердил новую редакцию государственной программы Российской Федерации Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности. Одной из главных задач госпрограммы, рассчитанной до 2020 года, заявлено снижение доли импорта продукции, в том числе используемой отечественными производителями, в нашу страну.

В соответствии с условиями программы государственную финансовую поддержку получают инвестиционные проекты стоимостью от 1 до 20 млрд руб. Аналогичной мерой финансовой поддержки импортозамещения стало выделение правительством, за счет средств федерального бюджета целевых займов предприятиям, реализующим проекты по импортозамещению. С августа 2014 года создан и активно работает Фонд развития промышленности, в задачи которого входит финансирование проектов на предпроизводственной стадии.

Условия, в которых оказалась Россия, заставляют задуматься многих современных экономистов. С одной стороны, Россия вынуждена проводить политику импортозамещения, поскольку, в условиях санкций она оказалась в ловушке своей экономической в некоторой степени беспомощности. Государство оказалось не готово к быстрым темпам замены иностранной продукции и даже, имея большую часть ресурсов мира, оказалось не готово к перекрытию каналов для импортных товаров. Продукция, циркулирующая на российских рынках и за его пределами, на данном этапе развития не может соревноваться с продукцией других развивающихся стран. Однако, с другой стороны, санкции применены, ввоз западной продукции запрещен и нужно искать пути разрешения, а, следовательно, начинать «самостоятельное», не зависимое существование, выстраивать более правильную политику.

Как мы уже сказали, в условиях санкций и нестабильной макроэкономической конъюнктуры отечественный производственный бизнес имеет хороший шанс повысить свою конкурентоспособность за счет гибкости и ориентации на внутренний рынок. Однако руководители производственных отраслей отметили несколько лимитирующих производство факторов.

На основании всего вышеизложенного видится необходимым реализация следующего комплекса мер:

1. Защита российских интересов, а именно: отсутствие ориентации на Запад и стремление к наличию членства во Всемирной торговой организации.
2. Развитие несырьевого производства.
3. Поддержка отечественного производства и создание оптимального и равномерного климата для всех производителей, посредством понижения ключевой ставки процента ЦБ РФ.
4. Важно также пересмотреть систему взаимосвязи научных институтов и промышленности.

Проведенные меры позволят снизить цены на энергоресурсы и существующий налоговый режим, повернуть на свою сторону инфляционные ожидания, снизить процентные ставки по кредитам и сократить высокие транспортные расходы. Таким образом, спрос на продукцию на внутреннем рынке возрастет. Конечным ориентиром всех импортозамещающих мер должно стать развитие конкурентоспособности приоритетных секторов и последующий экспорт продукции на внешние рынки.

Список использованной литературы.

1. Forbes [Электронный ресурс] // URL: <http://www.forbes.ru> (дата обращения: 10.10.2015).
2. Гарант. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] // URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 10.10.2015).
3. Эксперт онлайн [Электронный ресурс] // URL: <http://expert.ru> (дата обращения: 10.10.2015).
4. Opecconomy [Электронный ресурс] // URL: <http://opec.ru/1763265.html> (дата обращения: 09.10.2015).
5. Биржевой лидер [Электронный ресурс] // URL: <http://www.profi-forex.org> (дата обращения: 10.10.2015).
6. WorldCrisis. [Электронный ресурс] // Протекционизм, импортозамещение и их последствия URL: <http://www.profi-forex> (Дата обращения: 11.10.2015).
7. Конт. [Электронный ресурс] // Протекционизм и стратегии импортозамещения URL: <http://cont.ws> (Дата обращения: 09.10.2015).

СТАБИЛЕН ЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА?

С.Н. Михеенко

Северский технологический институт НИЯУ «МИФИ», г.Северск

E-mail: smihenko@yandex.ru

Научный руководитель: Скрыльникова Н.А., д-р экон. наук, профессор

В статье рассмотрено современное состояние и тенденции развития отечественного рынка труда. Анализируются структурные особенности и социально-экономические факторы, влияющие на него. Доказывается, что стабильность российского рынка труда является относительной и весьма призрачной, а выгода от неё иллюзорна и приводит к долгосрочному отрицательному эффекту в сфере трудовых отношений.

Переход отечественной экономики к рыночным отношениям принципиально изменил всю совокупность социально-экономических отношений, в первую очередь, трудовых. Резко обострились многие старые противоречия и проблемы общества, возникли новые.

Просчеты в ходе экономических реформ привели к явным диспропорциям в отраслевой и территориальной структуре занятости и экономической активности населения. В свою очередь, возникшие отраслевой и территориальный дисбаланс на рынке труда сопровождалось резким падением производительности труда, а также ростом скрытой и регистрируемой безработицы. В итоге формировалась низкая конкурентоспособность отраслей отечественной экономики и, как следствие, запаздывающие темпы создания новых рабочих мест.

Большинство экспертов и аналитиков сходятся во мнении, что отечественный рынок труда, процесс формирования которого ещё нельзя признать абсолютно завершенным, подвержен влиянию различных структурных особенностей и социально-экономических факторов, однако, при всей своей сложности и самобытности, он

почти четверть века остаётся относительно стабильным. Российскую экономику за этот период не раз потрясли экономические и финансовые кризисы и катаклизмы. Логично было бы предположить, что все эти негативные явления и изменения рыночной конъюнктуры автоматически, как лакмусовая бумажка, должны были бы отразиться на состоянии отечественного рынка труда. Но в реальности, колебания основных показателей нашего рынка труда вот уже более 20 лет не отличаются значительной волатильностью. Поэтому государство, фирмы и даже работники, несмотря на все недостатки, считают нынешнюю систему, сложившуюся на отечественном рынке труда, выгодной для всех его участников: работники заняты, имеют минимальный доход и время, чтобы искать альтернативу; компании могут делиться рисками со своими сотрудниками, адаптироваться и сохранять социальные связи, а государство характеризуется социальной и политической стабильностью благодаря низкому совокупному уровню безработицы и отсутствию в обществе конфликтов, связанных с массовыми высвобождениями и банкротствами.

Но не является ли эта выгода иллюзорной? Так ли хороша стабильность? Ведь вместе с этим мы имеем целый комплекс проблем, тормозящих развитие экономики России [1, с. 237]. И стабилен ли российский рынок труда в реальности?

Явление гибкости заработной платы, высокой занятости и неизменно низкого уровня безработицы в России в условиях кризиса – есть наиболее очевидное отличие модели отечественного рынка труда от всех остальных моделей – англосаксонской, скандинавской.

По данным статистики, даже резкое падение показателя уровня реального отечественного ВВП в условиях кризиса не приводило к какому-либо значительному изменению в уровне занятости в отраслях экономики. Следовательно, что подстройка российского рынка труда к макроэкономическим показателям осуществляется через гибкую систему оплаты труда, связанную, прежде всего, с рабочим временем, что наглядно представлено на рисунке 1.

Россияне боятся увольнений, они готовы предпочесть снижение зарплаты ради сохранения занятости, так как на мизерное пособие по безработице невозможно выжить. А фирмы не стремятся увольнять работников из-за жесткого российского законодательства по защите рабочих мест, обязывающего платить выходные пособия при увольнении. По этой причине в России не бывает массовых увольнений, ведь очевидно, что у бедствующих компаний попросту нет на это денег. Фирмам становится выгоднее удерживать работников: отправлять их в неоплачиваемые отпуска, переводить в режим неполного рабочего дня. Образуется переизбыток рабочей силы, что означает возможность уменьшения заработной платы.

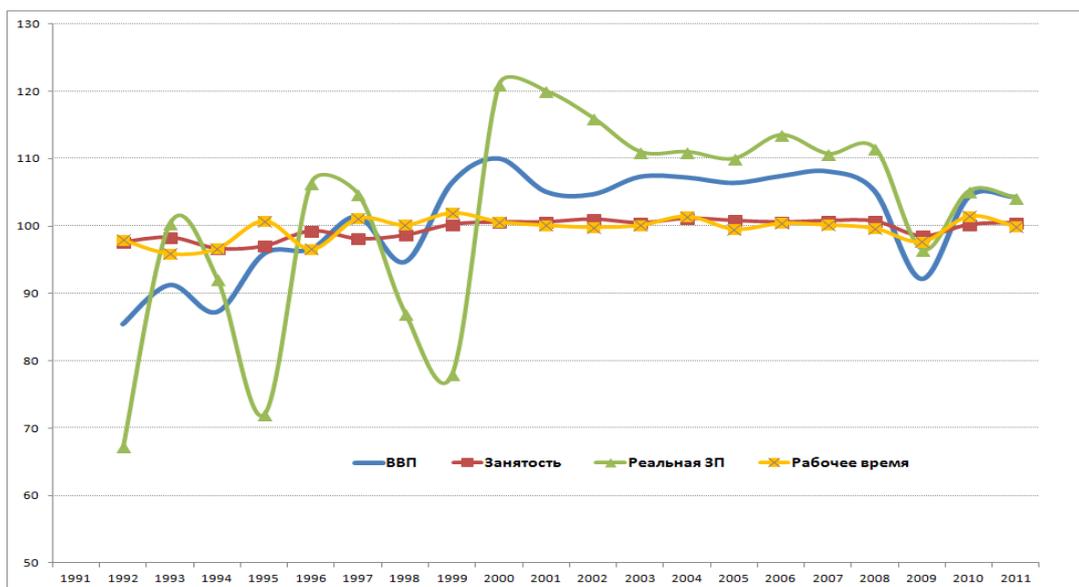


Рис. 1. Динамика ВВП, занятости, оплаты труда и отработанного времени, в % по годам

Высокий уровень занятости в конечном итоге приводит к низкой заработной плате, та в свою очередь ведёт к низкой производительности труда, что не позволяет процветать компаниям и получать достойные прибыли, чтобы они могли повысить уровень зарплаты. Чрезмерная текучесть кадров на отечественных предприятиях не стимулирует работодателей инвестировать в повышение квалификации сотрудников, которые в сложившихся обстоятельствах могут перейти к конкурентам за более высокой зарплатой. Это сводит на нет все плюсы существующей системы рынка труда. Очевидно, что такая призрачная стабильность российского рынка труда не приносит положительных дивидендов для экономики страны в целом.

Сформировавшаяся за последние годы в отечественном корпоративном секторе «двухъярусная» система оплаты труда, при которой компании и фирмы делят риски со своими работниками и частично с государством, по праву, может быть признана уникальной. Суть этой системы оплаты труда в следующем:

- большую часть для ежемесячных выплат своим сотрудникам (её значение может достигать 60–65 %) фирмы устанавливают как фиксированную величину, привязанную к показателю МРОТ;

- вторая часть ежемесячных выплат работникам предприятия, переменная составляющая заработной платы на уровне 35–40 %, привязана к результатам деятельности фирмы и вручается сотрудникам в виде премий и различных бонусов.

В России до 70% всех работников имеют переменную составляющую в заработной плате, а её доля может достигать 50 % оплаты труда. Если компания работает эффективно, то часть её дохода делится с работниками, но если предприятие работает не достаточно прибыльно, то сотрудники получают лишь фиксированную часть зарплаты, становясь дешевыми кредиторами своих работодателей.

«Двухъярусная» система заработной платы имеет свои плюсы: организации и фирмы, перекладывая риски на работников и государство, сохраняют возможность адаптироваться к шокам и кризисам. Вместе с некоторыми другими факторами это даёт высокую гибкость отечественной заработной платы и относительную устойчивость уровня занятости в экономике. Но минусов у данной системы оплаты труда всё же больше: бедность и незащищённость среди работников, неравенство и низкая заработная плата, излишняя текучесть кадров на предприятиях.

Необходимо отметить, что в стране при относительно стабильном долгие годы рынке труда продолжает сохраняться высокая текучесть кадров. По данным Росстата за 2011–2014 годы 7,7 млн. человек (более 11% всего занятого населения) трудились по месту основной работы менее года, при этом почти 700 тысяч человек из них – менее месяца. На одном рабочем месте надолго остаются лишь те, чей трудовой стаж 15 и более лет [2].

Бросается в глаза принципиальная разница между слабой подвижностью на рынке труда в бюджетном секторе и госструктурах и высокой текучестью кадров в рыночном секторе, и особенно в его неформальном сегменте. Эксперты свидетельствуют, что мужчины, как правило, покидают бюджетную сферу ради работы во внебюджетном секторе экономики, предвидя более высокие доходы. В свою очередь женщины, наиболее часто уходят и вновь возвращаются на рынок труда, как в частном бизнесе, так и в неформальном сегменте рынка труда, но, покидая бюджетную сферу, они чаще уходят с рынка труда навсегда [3, с. 21-23]. Объяснение «женского лица» перемещений на рынке труда кроется в следующем: женщины относительно позже, по сравнению с мужчинами, выходят на рынок труда и раньше уходят с него в силу своего трудоспособного возраста; из-за более высокой смертности в трудоспособном возрасте российские мужчины могут просто выпасть из статистики; женщины в большей мере вовлечены в возвратные перемещения между состояниями занятости и неактивности, в основном из-за рождения детей и связанным с этим временным прекращением трудовой деятельности.

Надо иметь в виду, что почти 90% всех занятых россиян сохраняют свой статус год от года, но при этом довольно активно меняют рабочие места и должности. Таким образом, мы ещё раз приходим к выводу, что относительная стабильность занятости на отечественном рынке труда не означает её неизменность. Именно эти обстоятельства на рынке труда приводят к отсутствию у отечественных работодателей стимулов к инвестициям в обучение и переподготовку своих кадров, ведь сотрудник, на которого потратили деньги, может просто перейти к конкурентам, где зарплата выше или условия труда лучше.

Вместе с этим на российском рынке труда существуют серьезные ограничения, препятствующие созданию рабочих мест в формальном секторе и перенаправляющие этот процесс в неформальный сектор. Положение усугубляет и новая отечественная пенсионная система, которая стимулирует гражданина дольше работать и сохранять свои отношения с работодателем [1, с. 235]. Как следствие неполучения тех общественных благ, которые гарантированы конституцией в обмен на налоги, работники перестают доверять общественным институтам, не чувствуют себя защищенными со стороны государства, не испытывают удовлетворения от работы из-за низких зарплат, отказываются платить налоги и уходят в неформальный сектор.

И это ещё один социально-экономический фактор, значительно влияющий на российский рынок труда и свидетельствующий о его нестабильности.

К «неформалам» можно отнести, по разным оценкам экспертов, около 20 миллионов россиян – четверть трудоспособного населения страны. Из них почти 16 миллионов существует вне трудового законодательства. Расширенный подход к понятию неформальной занятости дает возможность утверждать, что ее общий уровень близок к 24% [4]. Для части активного населения страны, уезжающего работать в другие регионы, система статистического учета отсутствует. В итоге демографические показатели по рынку труда сильно занижены, а более трети активного населения в провинции оказываются невидимыми для статистики.

Основная группа лиц, охваченная неформальной занятостью, те, кому труднее всего найти работу и для кого запись в трудовой книжке намного важнее качества трудового контракта – молодежь и люди пенсионного возраста. В отличие от мужчин женщины реже соглашаются на неформальные трудовые отношения, так как для них важно иметь легальный контракт, чтобы получать социальные пособия и оплачиваемый отпуск по уходу за ребенком. При этом, чем выше квалификация работника – тем больше шансов получить официальный контракт.

Ежегодно в Россию на заработки приезжает до 20 млн. трудовых мигрантов в основном из бывших союзных республик, около половины из них работают нелегально в теневом секторе экономики. Долгосрочный ущерб от их деятельности очевиден – с их зарплат не производятся налоговые отчисления, которые должны идти на развитие инфраструктуры, в пенсионные и страховые фонды.

Ещё одной особенностью российского рынка труда при стабильно низких значениях уровня общей безработицы, составившего в 2014 году 5,2 %, является глубокая территориальная дифференциация занятости в экономически активных и депрессивных регионах: одни территории имеют переизбыток рабочей силы (Московская, Ленинградская области), другие – острый дефицит (регионы Сибири и Дальнего Востока), что вызвано высокой стоимостью жилья, неразвитостью социальной инфраструктуры, дефицитом регионального и местного бюджета, низкой оплатой труда и неблагоприятными климатическими условиями.

Официально высокий уровень занятости (в январе 2015 года подходящую вакансию не могли найти только 5,5% от трудоспособного населения) и низкие темпы регистрируемой и общей безработицы могли бы свидетельствовать об относительном благополучии и стабильности отечественного рынка труда, но наша безработица имеет скорее теневые, а иногда скрытые формы, когда доход человека, формально имеющего работу, реально не позволяет ему содержать себя и семью.

Вызывает опасение крайне низкий уровень минимальной и средней заработной платы в стране. И хотя с 1 января 2015 года минимальная оплата труда в России поднялась на 411 рублей по сравнению с 2014 годом и составила 5965 рублей, что видно из таблицы 1, её уровень никак нельзя признать достаточным.

Для сравнения, в Швейцарии размер минимальной оплаты труда к началу 2014 года был равен \$2400, во Франции – \$1720, а в США – \$1305.

Величина прожиточного минимума в России на начало 2014 года составляла 7326 рублей или почти \$240, а для граждан США его величина в этот же период была равна около \$700 [6]. Соответственно, в России МРОТ составлял менее 76% от

стоимости минимального набора товаров и услуг, а в США – свыше 186%. Разрыв впечатляет. Выходит, что до 40% работающего населения в России получают заработную плату в размере ниже совокупного прожиточного минимума семьи, по сути, находясь в состоянии выживания.

Средняя заработная плата в России к 2014 году составляла чуть выше 900 долларов США, в США этот показатель колебался на уровне \$4300. Но волатильность отечественного валютного рынка за последний год отрицательно сказалась на уровне среднемесячных доходов россиян, что подтверждается данными таблицы 2.

Таблица 1 – Динамика соотношения МРОТ и прожиточного минимума в РФ

Срок, с которого установлен минимальный размер оплаты труда	Минимальный размер оплаты труда, руб. в месяц	Прожиточный минимум, руб.	Соотношение минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума, %
С 1 июля 2000 г.	132	1210	10,9
С 1 января 2001 г.	200	1500	13,3
С 1 июля 2001 г.	300	1500	20,0
С 1 мая 2002 г.	453	1808	24,9
С 1 октября 2003 г.	600	2112	28,4
С 1 января 2005 г.	720	2293	31,4
С 1 сентября 2005 г.	800	3047	26,3
С 1 мая 2006 г.	1100	3443	32,0
С 1 сентября 2007 г.	2300	3809	60,4
С 1 января 2009 г.	4330	4693	92,2
С 1 июня 2011 г.	4611	6986	66,0
С 1 января 2013 г.	5205	6986	76,0
С 1 января 2014 г.	5554	7326	75,8
С 1 января 2015 г.	5965	8234	72,4

Составлено автором по данным Консультант Плюс и Росстат [5]

Но даже если вернуться к показателям относительно стабильного 2013 года, то в среднем учитель в России получал 26000 рублей, а в США почти в 10 раз больше – около 250000 в пересчёте на рубли! Ещё показательный пример: отечественные автомеханики зарабатывали в среднем 45 тысяч рублей в месяц, а американские – \$9335 [8, 9]. А ведь речь идёт о доходах высококлассных специалистов стратегически важных объектов! В таких условиях стабильно низкая производительность труда в российской экономике легко объясняется неадекватной оплатой труда и интересом работников не к самореализации, а к размеру заработной платы.

Давно назревшая необходимость повышения производительности труда, которая в России составляет менее 50% от среднего уровня стран ОЭСР, и рост инновационности экономики (лишь 9% предприятий внедряют технические инновации) требуют высококвалифицированных специалистов различных профессий, без которых невозможно провести модернизацию промышленности. Причины сложившегося дефицита кадров на рынке труда можно объяснить следующим.

Во-первых, важнейшим фактором, определяющим кадровый потенциал страны, является сложившаяся система образования. По результатам исследований, разрыв между имеющимися и востребованными навыками обучающихся, такими как: профессионализм, креативность, инициативность, социальная компетенция, умение самостоятельно решать рабочие задачи и добиваться поставленной цели, планировать и организовывать время, работать в команде и эффективно общаться с клиентами – увеличивается на каждом уровне системы образования и становится еще более существенным после выхода выпускников на рынок труда.

Таблица 2 – Средняя месячная заработная плата в странах мира в 2015 году [7]

Страны мира	Среднемесячная заработная плата, долл. США
Норвегия	4600
США	4400
Германия	4100
Япония	4100
Южная Корея	2400
Греция	1500
Эстония	1200
Чили	1200
Словакия	1050
Турция	890
Казахстан	660
Азербайджан	530
Россия	490
Грузия	470
Беларусь	450
Украина	220
Киргизия	160
Таджикистан	120

Во-вторых, по прогнозам экспертов, самыми востребованными на рынке труда в ближайшее время будут квалифицированные рабочие, а также инженеры, владеющие английским языком. Но среди выпускников будут по-прежнему преобладать те, кто закончит экономико-юридические и социально-гуманитарные направления.

Еще в 2000-х стало понятно, что с ликвидацией средних учебных заведений экономика к 2013–2015 годам получит дефицит рабочих определенных специальностей, поскольку большая часть квалифицированного контингента выйдет на пенсию.

В вопросе дефицита инженерных кадров на рынке труда ключевая проблема даже не в образовании. Здесь первичным является долгосрочный стратегический спрос на высококвалифицированные инженерные кадры со стороны промышленности. Если промышленность будет развиваться и предложит долгосрочные высокооплачиваемые рабочие места, то в стране появятся инженеры. В государстве же, где не развивается современная наукоемкая промышленность и нет научно-технологической независимости, начинает погибать и наука и образование. Как следствие, для России характерен стабильно высокий уровень безработицы среди специалистов с высшим и средним профессиональным образованием – 36–40% [2].

Государство традиционно выступает заказчиком подготовки кадров, платит за профессиональное и высшее образование, но, к сожалению, учитывает весь спектр потребностей рынка труда. Очевидно, что устоявшийся дисбаланс на рынке труда и рынке системы образования, несоответствие спроса и предложения на квалификации и компетенции – это серьезная проблема, которая препятствует росту производительности труда и развитию экономики в целом. Думается, что для её устранения в систему профессиональной подготовки кадров необходимо активно подключать промышленный бизнес, где обучающиеся могли бы проходить реальную практику по профессии и погрузиться в производство. Надо приветствовать и поощрять тех инвесторов, которые при постройке «с нуля» новых предприятий, одновременно подготавливают для этих производств и квалифицированные кадры, в том числе и инженеров.

Важнейшим социально-экономическим фактором, оказывающим влияние на рынок труда, является сохраняющаяся в стране сложная демографическая ситуация. Чтобы её решить, государство выплачивает российским семьям единовременное пособие при рождении ребенка (почти 14,5 тысяч рублей в 2015 году), единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медучреждениях на ранних сроках беременности (свыше 543 рублей в 2015 году), и материнский капитал, величина которого в 2015 году составляет 453026 рублей. Но никакие пособия не смогут принципиально повысить рождаемость в стране, где объективно нельзя увеличить количество женщин максимально детородного возраста (20 – 25 лет), ведь подросло поколение начала 90-х, связанное с первым «эхом» отечественной войны и периодом неопределённости начала перестройки. Естественную убыль женского населения фертильного возраста за счёт смертности, возросшую более чем в 1,5 раза за период 1990–2010 гг., следует признать наносимой колоссальный урон процессу воспроизводства российского общества. Сегодня в России проживает на 10 % меньше женщин в репродуктивном возрасте, чем в 2006 году. И эта цифра будет снижаться.

В период с 2010 по 2020 годы численность трудоспособного населения уменьшится более чем на 1 миллион человек. Для работников убыль населения означает увеличение нагрузки по содержанию растущего числа пенсионеров. Основная группа работающих россиян сегодня – это лица от 40 до 49 лет. В будущем работоспособное население продолжит стареть, следовательно, ухудшится здоровье

кадров, увеличатся периоды нетрудоспособности, уменьшатся качественные характеристики труда и способность к интенсивной и длительной работе.

Спецификой российского рынка труда является низкая активность профсоюзов, слабая поддержка безработных и крайне низкий уровень пособий по безработице, остающийся стабильным уже много лет. Необходимо отметить, что величина пособия по безработице в России намного меньше прожиточного минимума и составляет минимум – 850 рублей, максимум – 4900 рублей, тогда как в США этот показатель свыше 1150 долларов [8]. Впечатляющая статистика.

По сути, российский рынок труда находится в состоянии стагнации. Более того, из-за сложной демографической ситуации, проблем в образовании и старения кадров состояние рынка труда не улучшается.

Анализ показал, что стабильность отечественного рынка труда является относительной и весьма призрачной, а выгода от неё иллюзорна и приводит к долгосрочному отрицательному эффекту в сфере трудовых отношений. Ведь вместе с ней мы имеем целый комплекс проблем, тормозящих развитие экономики России. Нынешняя система рынка труда без качественных преобразований может привести к рецессии экономики страны. Представляется, что изменить существующее положение дел на рынке труда без изменения законодательства невозможно, актуализируется проблема создания новой нормативно-правовой базы в области занятости. Другие решения будут нести лишь временный эффект.

Список использованной литературы.

1. Михеенко С.Н. Структурные особенности российского рынка труда// Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XI Международной научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России», посвященной 110-летию экономического образования в Томском политехническом университете / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. Томский политехнический университет. – Т. I. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – С. 232-238.

2. Трудовые ресурсы. Труд и занятость в России. [Электронный ресурс]: Каталог публикаций 2015. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (дата обращения: 01.10.2015).

3. Гимпельсон В.Е., Шарунина А.В. «Потоки на российском рынке труда: 2000-2012 гг.»: препринт WP3/2014/07 / В. Е. Гимпельсон, А. В. Шарунина; НИ ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 50 с.

4. Теневой сектор экономики РФ [Электронный ресурс]: РБК. URL: <http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml> (дата обращения: 01.10.2015).

5. МРОТ в 2015 году. Консультант Плюс. [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/law/ref/stavki/soc-sfera/mrot> (дата обращения: 01.10.2015).

6. Прожиточный минимум в Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Петербургский правовой портал. URL: <http://ppt.ru/info/?id=18> (дата обращения: 24.09.2015)

7. Средняя зарплата в России (по регионам) и других странах мира в 2015 году. [Электронный ресурс]: URL: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya2015.html> (дата обращения: 30.09.2015).

8. Уровень зарплат в США [Электронный ресурс]: Все самое интересное о США. Режим доступа: http://thisisusa.ru/salary_in_usa (дата обращения: 30.09.2015).

9. Средняя заработная плата атомщиков в США [Электронный ресурс]. URL: <http://n-vetlitskaya.livejournal.com/242418.html> (дата обращения: 30.09.2015).

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ: ПРИНЦИПЫ, МОДЕЛИ, ПРОБЛЕМАТИКА

Н.А. Пахомова, Л.М. Борисова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: natrahomova2502@gmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Во всем мире электроэнергетическая отрасль претерпевает стремительную трансформацию. Традиционный облик отраслей, характеризующийся монополистической структурой, обширным регулированием и высокой долей государственной собственности, меняется в направлении более сложного и многопланового, в процессе дерегулирования формируются новые концепции данных секторов.

Общая ситуация, сложившаяся в российской электроэнергетике, начиная с 1980-х годов, вызвала необходимость преобразований, способных создать стимулы для повышения эффективности компаний в отрасли и привлечения необходимых инвестиций.

Серия реформ отрасли в 1990-х гг. и глобальная реструктуризация электроэнергетики в 2003–2008 гг. привели к исчезновению ее прежней монополярной вертикально-интегрированной структуры. В результате большинство вертикально-интегрированных компаний ушло, на смену им появились новые компании целевой структуры отрасли, специализирующиеся на естественно-монополярных или же конкурентных видах деятельности. Основным итогом многолетних преобразований стало появление конкурентного оптового рынка электроэнергии и привлечение инвестиций в строительство генерирующих мощностей [1, с.15].

Подобная задача решалась и в электроэнергетической отрасли других стран. За прошедшие годы в мире были опробованы различные пути перехода от традиционной индустриальной регулируемой электроэнергетики к конкурентной модели отрасли – от простейших форм конкурентного отбора в рамках сохраняющейся монополярной структуры энергоснабжения до рынков со свободным доступом потребителей электроэнергии к сети.

Основная цель этих реформ – выйти за ограничения роста эффективности электроэнергетики, создаваемые традиционной системой государственного регулирования, и достичь большей эффективности через создание конкурентного рынка в сфере производства и сбыта электроэнергии и адекватного регулирования услуг монополярной рыночной инфраструктуры. Следует признать, что современные рынки

электроэнергии пока еще очень далеки от классических рынков совершенной конкуренции, что в значительной степени объясняется технологическими особенностями отрасли на данном этапе технического развития, а не конструкцией рыночных механизмов. Рынки не обеспечены в достаточной мере современными средствами измерений и управления, позволяющими снабжать процесс обмена данными в режиме реального времени, что является одним из необходимых условий обеспечения свободной конкуренции на рынках электроэнергии (мощности). В этих условиях потребитель не может быть полноценным участником рынка и гибко реагировать на колебания цены в режиме реального времени. Эти недостатки существующего рынка часто приводят к высоким ценам на электроэнергию, которые вынуждают вводить ограничения на уровень цен и создают условия для применения поставщиками рыночной силы (особенно в локальных зонах рынка из-за недостаточной пропускной способности линий электропередачи).

Разные типы генерирующих предприятий характеризуются разным соотношением постоянных и переменных издержек.

Спрос на электроэнергию изменяется в зависимости от времени дня и года, и модель этих колебаний нестабильна. Предложение электроэнергии связано с четырьмя вертикально взаимосвязанными стадиями производства, которые представлены на рис. 1 [4, с.197].



Рис. 1. Стадии производства электроэнергии [2, с. 19]

Основные характеристики отрасли можно представить в виде схемы (рис. 2).



Рис. 2. Характеристика энергетической отрасли

Так же как и в других естественно-монопольных секторах, в электроэнергетическом секторе идет значительное развитие конкурентных процессов. Рассмотрим основные формы конкуренции в электроэнергетической отрасли, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Формы конкуренции в электроэнергетической отрасли

№	Название	Расшифровка
1	Конкуренция между различными инфраструктурами (сетями)	Суть в том, что фирмы, которые предоставляют услуги, могут использовать для этого различные типы инфраструктуры. Поскольку строительство параллельных сетей из-за высоких затрат в большинстве случаев характеризуется значительными инвестициями, этот вид конкуренции в этих отраслях используется редко
2	Конкуренция «на одной инфраструктуре» (на одной сетевой системе)	В настоящее время она играет главную роль в электроэнергетической и газовой отраслях. Если альтернативная инфраструктура по-прежнему недоступна, то открывая единственную существующую сеть для свободного доступа заинтересованных сторон, можно одновременно предоставлять данную услугу нескольким поставщикам. При данной форме конкуренции основное значение имеет регулирование условий доступа [3, с.533]
3	Конкуренция «за» рынок	Конкуренция «за» рынок гарантирует повышение эффек-

№	Название	Расшифровка
		тивности без реструктуризации отрасли. Суть в том, что на открытых аукционах монопольные права передаются одной компании, обеспечивая реализацию по самым низким ценам. Основным минусом этой модели – отсутствие гарантий хорошего качества обслуживания клиентов, а также оптимальной цены по простоте и определению периода времени
4	Ярдстик-конкуренция – самый слабый вариант, в основном, прямой конкуренции он не влечет	Эта модель может быть использована, если на рынке действует несколько компаний, которые используют подобную технологию. Информация о результатах сопоставимых компаний, и цена устанавливается не на уровне издержек регулируемой фирмы, а на уровне издержек других фирм. Данная политика стимулирует сокращение издержек при сохранении высокого качества продукции [3, с.533]

Экономические характеристики электроэнергетического сектора, в частности, необходимость детального согласования генерации и передачи, во многом обуславливают формирование в отрасли традиционной вертикально-интегрированной монополии, которая является весьма привлекательной с учетом ее иерархической управленческой структуры. Может быть даже более привлекательной, чем развитие конкурентных рынков. Интегрированная компания будет работать с электростанциями, которые поставляют мощность при самой низкой стоимости, с учетом возможных потерь и ограничений, связанных с передачей. В связи с этим будет возможным долгосрочное планирование инвестиций, что позволит в свою очередь гарантировать оптимальную структуру отрасли, а также сбалансированность объемов генерации и потребления с учетом критериев безопасности.

Тем не менее, эта схема не оставляет места для развития конкуренции и соответствующих стимулов для субъектов рынка. Тем не менее, существует еще один компромиссный вариант реформ, который позволяет компании-монополисту для поддержания целостности структуры либерализовать частично сектор генерации. Например, поставить условие для компании-монополиста при расширении мощности осуществлять отбор генерирующих станций на конкурентной основе и позволить ей строительство собственных станций, только если это обойдется дешевле, чем покупка электроэнергии по поступившим конкурентным заявкам. Если компания-монополист примет «неэффективное» решение в пользу строительства новой станции, то она будет оштрафована (как вариант, ей будет запрещено восполнять дополнительные издержки путем завышения потребительских цен). Конкуренция в этом случае влияет только на сферу генерации и касается только новых генерирующих мощностей. Компания-монополист остается единственной, которая принимает решение о необходимости расширения и строительства новых генераторов.

Необходимо отметить, что наличие сложных долгосрочных контрактных отношений между компанией-монополистом и победителем аукциона представляет собой серьезную проблему при реализации данного механизма. Фактически, несмотря на конкурентный характер аукционов и конкурсов, они не могут выступать в роли полноценной альтернативы монопольного регулирования и, более того, вызы-

вают необходимость дополнительного, еще более четкого регулирования. Долгосрочные контракты на поставку сложных пакетов услуг ставят множество проблем.



Рис.3. Характеристика конкурентного аукциона в генерировании

И еще одной формой частичной либерализации является предоставление свободного доступа к сети для распределительных компаний и даже для отдельных потребителей. Таким образом, либерализация в секторе генерации дополняется образованием конкурентного оптового и розничных рынков. И как всегда, главным вопросом развития конкурентных отношений являются условия предоставления доступа.

Наиболее логичным и последовательным представляется вариант вертикального выделения генерации и передачи. Он также позволяет реализовать и горизонтальное обособление в области генерации. Возможно, данный вариант более всего соответствует принципам развития конкуренции, но как всегда практическое воплощение является решающим. Не стоит забывать, что технология поставки электроэнергии не допускает прямого разрыва связей между генерированием и передачей, так как остается потребность в жесткой оперативной координации. А это значит, что потребность в сохранении вертикальных связей сохраняется, при этом контракты становятся инструментом консервации вертикальной интеграции при ликвидации монопольной собственности как основы прежней структуры. Высока вероятность того, что начатая политика вертикального обособления может быть подорвана подобными тенденциями.

Характер и масштаб реформы регулирования электроэнергетики зависит и определяется сложным динамическим взаимодействием таких процессов как [4, с. 197]:

- реструктуризация;
- изменение формы собственности;
- изменение характера регулирования и регулирующих институтов;

- введение конкуренции.

Реструктуризация, изменение форм собственности и институтов регулирования предшествуют введению конкуренции, особенно в вертикально-интегрированной и горизонтально-концентрированной отрасли[4,с.197].

Следует заметить, что ни одна страна, осуществившая переход к конкурентной электроэнергетике, не планирует возврата к прежней вертикально-интегрированной структуре отрасли и прежним механизмам ее государственного регулирования. Сложности, с которыми сталкиваются современные рынки электроэнергии, связаны с нерешенными в ходе реформирования проблемами. В силу этого возникают задачи для корректировки и дальнейшего развития отрасли в конкурентных условиях, правил работы рынков электроэнергии и мощности.

В долгосрочной перспективе есть все основания считать, что технологическое развитие в сфере производства и потребления электроэнергии позволит улучшить структуру рынка электроэнергии и приблизить его характеристики к характеристикам обычных товарных рынков, а также решить проблему создания рыночных ценовых сигналов для конечных потребителей. Достигнутый уровень технологий в сфере электроники, компьютерной техники и телекоммуникаций создал предпосылки для появления в будущем, так называемых умных сетей, в рамках которых будет обеспечено гибкое управление процессами потребления электроэнергии и непосредственное участие конечных потребителей в оказании услуг уже самой централизованной системе электроснабжения. Это позволит снизить значимость системы государственного регулирования отрасли для поддержания ее эффективности и надежности и создать условия для ее саморазвития в полном соответствии с интересами потребителей.

Следует ожидать, что дальнейшее инновационное развитие изменит саму модель организации и принципы управления в электроэнергетике, потребует переосмысления роли и сочетания развития крупных централизованных и малых распределенных генерирующих источников, изменит способ взаимодействия потребителей с централизованной энергосистемой, предъявит новые требования к проектированию централизованной энергосистемы и к правилам функционирования рынков электрической энергии и мощности, что может сделать работу этих рынков более эффективной. Однако это требует нового подхода и к политике развития отрасли, и к методам регулирования отрасли на основе всестороннего учета интересов конечных потребителей.

Список использованной литературы.

1. Электроэнергетика России: проблемы выбора модели развития: аналит. докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2014 г. / О. Г. Баркин, И. О. Волкова, И. С. Кожуховский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 45 с.

2. Богачкова Л.Ю. Совершенствование управления отраслями российской энергетики: теоретические предпосылки, практика, моделирование. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2014. – 421 с.

3. Королькова Е.И. Естественная монополия: регулирование и конкуренция // Экономический журнал ВШБ. – 2000. – №4. – С. 528–551.

4. Сидоренко А. В. Основные проблемы либерализации рынка электроэнергии России [Электронный ресурс] // Энергия молодых – экономике России: сборник научных трудов XI Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, г. Томск, 12–15 апреля 2010 г.: в 2 ч. / Национальный исследовательский Томский политехнический университет; Вольное экономическое общество России; Международный союз экономистов. – 2010. – Ч. 1. – С. 197–199.

ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩАЯ КОМПОНЕНТА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

М.К. Султанбекова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: smarzhank@mail.ru

Рассматриваются влияние образовательного комплекса на экономический рост, вопросы интеграции образовательных учреждений и формирование целостных интегрированных процессов, структура образования в России.

Социально-экономическое положение страны напрямую зависит от общества и проведения взвешенной государственной политики. Грамотное общество – это социальная сила общества, к которой можно отнести молодое поколение. Именно оно является основообразующей составляющей социально-экономического развития. Инвестиции в образование приносят прибыльность, хотя и имеют длительный срок окупаемости, а также являются обязательным критерием для формирования любого вида капитала. Инвестируя в образование, точно можно сказать, что одновременно инвестируются и другие отрасли социальной сферы. Образование является импульсом качественного развития общества, на выходе которого получаем экономический рост.

Под образовательным комплексом следует понимать объединение образовательных учреждений, называемых элементами или компонентами комплекса, который целесообразно рассматривать с точки зрения трех критериев, отражающих различные основания для объединения образовательных учреждений:

- степень горизонтальной интеграции, характеризующей число реализуемых в нем образовательных программ одного уровня;
- степень вертикальной интеграции, характеризующей число реализуемых в нем образовательных программ различных уровней;
- степень организационной интеграции, характеризующей самостоятельность или несамостоятельность образовательных учреждений, входящих в образовательный комплекс [1, с 37–41].

Образовательный комплекс также является формой организации образовательных систем как объединения организационно-интегрированных образователь-

ных учреждений, реализующих комплекс взаимосвязанных образовательных программ различных уровней.

Появлению образовательного комплекса способствовали образовательные и экономические причины. Первая причина представляет собой удовлетворение спроса в рамках заданных ограничений, включая повышение эффективности, качества образования, а другая возможности более полного удовлетворения спроса с меньшими затратами.

Говоря об услугах образования можно сказать, что они имеют определенную специфику, так как являются благом не только для непосредственного потребителя, но и для экономики и общества в целом.

Структура общего образования в России включает в себя: дошкольное образование, начальное общее образование, основное общее образование, среднее общее образование; профессиональное образование: среднее профессиональное, высшее: бакалавриат, магистратура, а также подготовку кадров высшей квалификации.

Эффективность системы образования определяется степенью достижения поставленных перед ней целей. В свою очередь, критерии оценки того, как высшая школа справляется с выполнением этих функций, устанавливаются требованиями реального сектора экономики, так как основная часть прироста современного производства должна воплощаться в действительность за счет эффективного применения трудовых ресурсов и роста их качественных характеристик (образование, квалификации, мастерства).

Ключевыми выводами условия рассмотрения образовательного комплекса как мультипликатора социально-экономического развития являются:

- рост экономики зависит от инвестиций в физический капитал;
- экономика развивается тем быстрее, чем выше средний образовательный ценз населения.

Таким образом, можно отметить, что влияние образовательного комплекса на экономический рост осуществляется через улучшение качества рабочей силы, качества обучения.

По данным интерактивного портала службы занятости населения по Томской области на 2014 год востребованными профессиями среди служащих оказались: медицинские сестры, специалист (финансовая деятельность), переводчик, кассир; среди квалифицированных рабочих такие профессии как бетонщик, штукатур, маляр; среди неквалифицированных рабочих-подсобный рабочий, уборщик производственных и служебных помещений, сортировщик-сборщик лома и отходов металлах [2].

Рейтинг по наиболее востребованным профессиям за 2014 год в Новосибирской области опубликовал отдел содействия занятости населения и труда Новосибирской области. Первенствуют профессии, не требующие образования - подсобный рабочий, разнорабочий, далее специалисты рабочих профессии - сварщики, слесари, токари, бетонщики, маляры, дорожные профессии, также требуются сотрудники в сфере питания такие как: официанты, кухонные рабочие, изготовители мясных полуфабрикатов, повара [3].

Государственное казенное учреждение Центр занятости населения города Кемерово опубликовал спрос за 2014 год на рынке труда по Кемеровской области: среди востребованных служащих профессий оказались медицинская сестра, охран-

ник, врач; лидирующими среди профессий для рабочих являются продавец продовольственных товаров, каменщик, повар; среди неквалифицированных профессий оказались уборщик производственных и служебных помещений, грузчик, дворник [4].

Топ-10 самых востребованных профессий в России на 2014 год по версии сайта www.edunews.ru: IT-специалист, инженер-проектировщик, педагог, юрист, медик, маркетолог, специалист по персоналу, профессиональный рабочий, специалист индустрии красоты, эколог [5].

Анализируя рейтинг востребованных профессий по Томской, Новосибирской, Кемеровской областям и России в целом, можно отметить, что в областях с развитым образовательным комплексом востребованы именно высококвалифицированные специалисты и имеет место нехватка специалистов со средне специальным образованием.

И это объяснимо, так как на сегодняшний день научно-образовательный комплекс Томской области представляет собой: 7 государственных институтов, из них 3 национально-исследовательских университета, 3 инновационных, а также 11 отделений НИИ; 13 научно-исследовательских университетов, из них 7 институтов Российской академии наук и 6 институтов Российской академии медицинских наук.

В 12 филиалах и представительствах иногородних вузов по всем формам обучения в Томской области обучается 17 % от общего числа жителей. Ежегодно ВУЗами Томска выпускается около 15,7 тыс. специалистов, в том числе по направлениям специализации особой экономической зоны.

Томск является ведущим российским центром в области науки и образования. 30 % трудоспособного населения Томской области имеет высшее образование. Доля работников в Томской области с высшим образованием от общего числа занятых самая высокая в России, также по концентрации научных сотрудников высшей квалификации область занимает первое место в России.

Список использованной литературы.

1. Авербух Р.Н., Уткин О.А. Организационные формы интеграции образовательных учреждений и их классификация// Журнал правовых и экономических исследований. – 2010. –№ 2. –С. 37–41.

2. Рынок труда. Самые востребованные профессии [Электронный ресурс]. URL:<http://www.rabota.tomsk.ru/News/Detail/ee3fd414-9261-400b-9c54-0a40a8282e94> (дата обращения: 08.10.2015).

3. Центр занятости населения города Новосибирска [Электронный ресурс]. RL: <http://www.gczn.nsk.su/rinok/2010-12-02-11-19-31> (дата обращения: 08.10.2015).

4. Спрос и предложение на рынке труда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kemozn.ru/index.php/rynok-truda/vostrebovannye-professii/2014/224-spros-i-predlozhenie-na-rynke-truda-goroda-kemerovo-i-kemerovskogo-rajona-na-01-12-2014> (дата обращения: 08.10.2015).

5. Самые востребованные профессии [Электронный ресурс]. URL: <http://edunews.ru/professii/rating/vostrebovannye-Russia.html> (дата обращения: 09.10.2015).

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОСТИ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ИНСТИТУТЫ СТРАНЫ

А.В. Сушко

Томский политехнический университет, г. Томск

e-mail: sushko.a.v@mail.ru

Научный руководитель: Рыжкова М.В., д-р экон. наук, доцент

В статье рассматриваются вопросы формирования креативности через социально-культурные институты, которые способны к воспитанию и перевоплощению личности с учетом современных требований общества. Раскрываются основные компоненты креативности. Сформулированы этапы формирования социально-культурных институтов, ведущие к основной цели национальной экономики – увеличению научно-исследовательской деятельности.

Креативность – одна из первостепенных житейских нужд современного общества, как в рамках социально-культурного пространства, так и личности в переустройстве реальности. А. Маслоу утверждал, что креативность – черта здорового человека, стремящегося к самореализации, существенными характеристиками которого являются самопроизвольность, выразительность, легкость и пр. [1, с.50]. Следует понимать, что креативность – не самоцель. Главной целью формирования и сохранения этого свойства, собирающего в себе множество составляющих, является решение больших и малых практических, зачастую нестандартных задач, направленных на создание социально-значимого продукта труда, т.е. креативности.

Креативность в современной парадигме общества трактуется как личностное качество среди комбинации других личностных качеств, а также актуальное социальное ожидание от команды креативных единиц, способных работать вместе и произвести коллективные достижения, которые отражают креативные качества группы в целом в произведенном социальном продукте востребованным обществом. Таким образом, взаимосвязь различных этапов становления, через которые проходит креативный объект, делают его в итоге частью социальной культуры. Следовательно, креативность является не только личностной характеристикой, но и социальной, через креативный процесс, ведущий к созданию социально-значимого продукта (креативности). Но, по нашему мнению, креативный процесс требует вывода потенциально креативных личностей из обычных коллективов, чтобы они могли свободно осуществлять свою работу, а на заключительном этапе креативной личности требуется вернуться в сообщество для того, чтобы добиться признания для востребованности реализованного продукта.

По исследованиям разных периодов времени формирование креативности подвержено влиянию социально-культурной среды и социальных институтов, которые ведут непрерывный процесс движения креатора к самообразованию. Автор М. Ксизет рассматривает креативность в определенной среде с участием социально-культурных институтов, которые формируют креативность и расположенность креатора для ее проявления. Согласно его исследованиям, креативность зависит от влияния трех компонентов: социальных институтов, стабильности микроклимата и производства конечного продукта [2, с.325-339]. Таким образом, креативность рас-

считается как процесс, и как конечный продукт. Нами представлено четыре аспекта креативности, в которых особое внимание будет концентрироваться на: креативная личность, креативный процесс, креативный продукт и креативная среда, ведущие к основной цели – созданию социально-значимого продукта на рынке товаров и услуг (см. Рис.1).

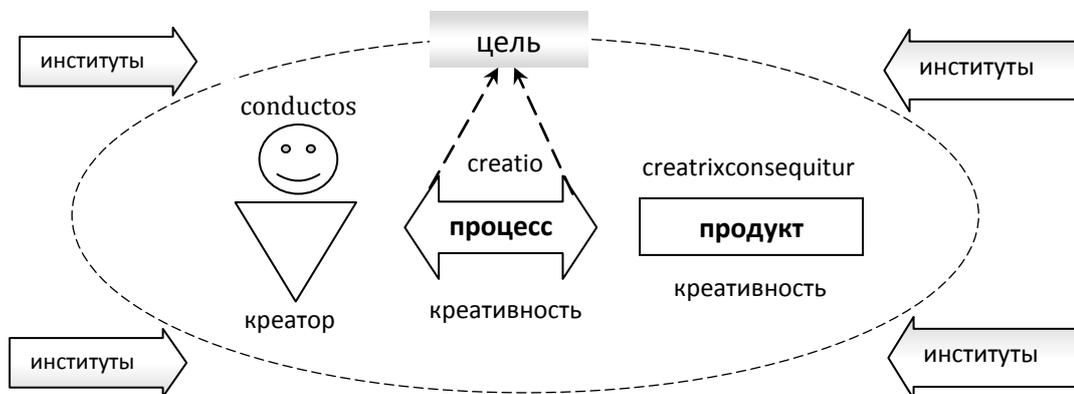


Рис. 1. Четыре аспекта креативности в социально-культурной среде под воздействием социальных институтов общества [составлен автором]

Для людей (креаторов) с развитым креативным потенциалом не является достаточным, что проблемы, поставленные перед ними, могут быть просто решены (креативность), у них есть особые требования к результату (креативность). Стремящиеся к истине и красоте, они ищут неординарных решений. Тогда креативный процесс по достижению цели должен быть рассмотрен как комплекс компонентов: спонтанного случая, заключающей стадии создания объектов, отличных друг от друга, интеллектуальной деятельности, переустройств индивидуальности, под воздействием социально-культурной среды.

Современные зарубежные исследователи используют термин креативность в применении к экономике и политике. Автор теории креативного класса Р. Флорида утверждает, что креативность стала базовым рациональным источником конкурентного преимущества [4, стр.10–17]. Ч. Лэндри понимает креативность как способность создавать новый продукт или найти применение старому продукту в ракурсе необходимости социуму [3, с.256].

Сегодня креативность – предпосылка инновационного развития общества, инновация – продукт креативного мышления, выполненный практическим путём.

Современное общество, в отношении креативности соединено одной мыслью – практическим применением креативности для дальнейшего прогресса науки и народного хозяйства. Огромные скорости перемен в нашей жизни диктуют требования к личности человека будущего, где основной способностью является креативность. Поэтому база последних исследований направлена на изыскание прикладных методов и технологий, формирующих и развивающих эту способность, особое место занимают изыскания в области экономики и политики [5, с.30–40].

Новый век принёс необходимость решения злободневных вопросов в образовании стран всего мира. Влияние таких негативных моментов, как экономический кризис, связанный с уменьшением энергетических запасов, удорожанием натуральных продуктов питания, ухудшением экологической ситуации, недостатком материально-денежных ресурсов, стимулируют процессы научно-технического прогресса и инновационно-образовательной деятельности. Общей тенденцией в образовании различных стран сегодня стало развитие креативности личности.

Как пишет в своей работе «Многоуровневое непрерывное креативное образование и школа» М.М. Зиновкина, научно-технический прогресс обоснован необходимостью совершенствования человека и роста уровня его жизни и одновременно осложнён сохранением экологии. Данное противоречие можно разрешить при помощи креативного образования будущих жителей планеты, подкреплённого оптимальным уровнем нравственного и духовного воспитания. Развитие «энергосберегающих, альтернативных» технологий, создание прогрессивной техники даст большие надежды миру на долгое сохранение своих ресурсов и оздоровление экологии [6, с. 6].

В аналитическом обзоре по опыту формирования креативной личности в образовательных системах зарубежных стран Е.В. Конова отмечает, что в нынешних условиях стремительного экономического и научного общественного прогресса практически все страны мира усиленно разрабатывают инновационные образовательные технологии и модели, способные соответствовать новым требованиям современного образования. При этом креативность трактуется в расширенном смысле как синтез когнитивной, эмоционально-волевой, мотивационной и ценностной ориентаций личности. Формирование креативной личности возможно осуществить в период получения образования при условии долговременности и непрерывности. Это проблема, попытки решить которую полноценно, пока не в состоянии системы образования разных стран. Остаётся стабильной ситуация несения традиционного образования, а появление некоторого количества креативных людей скорее имеет генетический характер и редко является закономерным результатом образования [7].

В связи с этим многие компании в развитых странах мира в последнее время используют для воссоздания утраченной в процессе школьного образования креативности определённые креативные техники. Это локальные меры, которых недостаточно того, чтобы охватить заказ общества на креативные идеи. Общество в целом, и работодатели, в частности, хотят, чтобы граждане страны, они же работники, могли адаптироваться, видеть инновационные связи, общаться и слаженно работать с другими людьми. Ещё в 1997 году Государственный секретарь по вопросам образования и занятости в своём докладе правительству Великобритании обозначил несколько приоритетов развития образования, один из которых формулировался как раскрытие потенциала каждого человека. На этом, по мнению руководителей системы образования и правительства Великобритании, строится успешная креативная экономика. В докладе подчёркивается, что креативное и культурное образование тесно связаны: как и творчество, культура тесно переплетена с искусством, языком и развитием художественной и интеллектуальной деятельности. Культурологические возможности развития креативности нужно использовать для развития критического мышления, наработки устойчивых навыков по нестандартному решению

проблем, повышения самооценки, мотивации к активной продуктивности и изучения науки через искусство [8].

Таким образом, мы сформировали схематично этапы развития социально-культурных институтов с учетом увеличения научно-исследовательского потенциала личности, цель которой является формирование креативности.

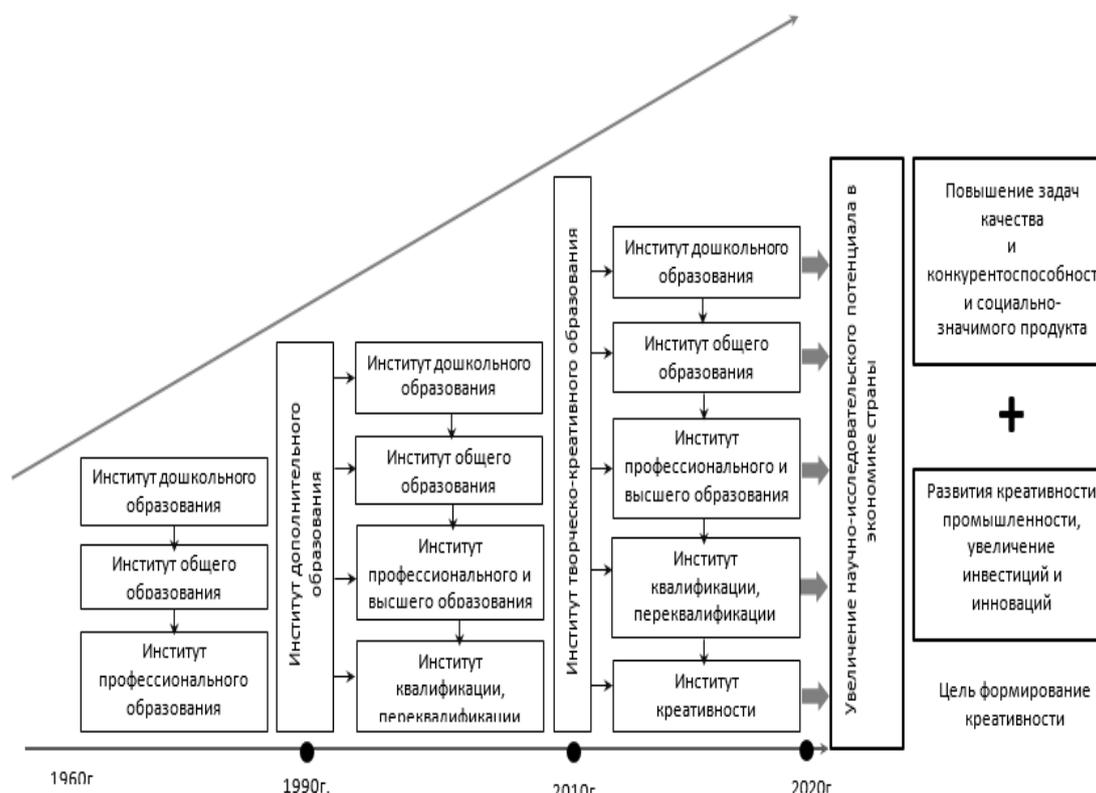


Рис. 2. Этапы развития социально-культурных институтов при формировании креативности [составлен автором]

Первый этап происходил во время плановой экономики до 1990 г. О самой креативности речь еще в то время не шла и качество, выпускаемой продукции не было значимой. Преобладали государственные предприятия, главная задача которых – выполнения плана по выпуску продукции, ее качество уходило на низший уровень. Таким образом, происходило нерациональное распределение ресурсов, снижение качество продукции, и как следствие снижение конкурентоспособности предприятий в мировом сообществе, что и привело к нарастанию отставания России от развитых стран мира.

Второй этап происходил во время переходной экономики с 1990–2010гг. Слова «творчество» и «креативность» считались синонимами, творческий вклад не является обязательным и значимым в рамках каждого отдельного предприятия. Снижение государственной поддержки организаций снизило инновационную активность и конкурентоспособность предприятий в период 1990–2010гг. Значимость и перевод организаций к приватизации привели к увеличению налогов, сокращению объема

научных исследований, сокращению государственных научных центров и т.п. снизили интерес организаций к инновациям, что привело к падению творческо-креативного потенциала и к разрушению научной сферы.

На третьем этапе в период до 2020 гг. в масштабах страны планируется решить две основные цели: повышение задач качества и конкурентоспособности социально-значимого продукта и развития креативности промышленности, увеличение инвестиций и инноваций. При этом решение задач будет проходить через увеличение научно-исследовательского потенциала в экономике страны. В основе решения поставленных задач в долгосрочной перспективе лежит развитие и управление креативностью. Необходим организационно-управленческий механизм, который позволит осуществить преобразования в производственной сфере, результатом чего будет переход от производства стандартного продукта к социально-значимому на рынке товаров и услуг.

Таким образом, приоритетным видом деятельности со стороны государства в части населения и общества, является непрерывное пожизненное образование граждан за счет самообразования и обучения на рабочих местах [9, с.603-606], ориентируясь на научно-исследовательской деятельности общества через социально-культурные институты страны. Креативность – это фактор экономической стабильности необходимый для дальнейшего прогресса [10, с.317-319]. Овладение креативными технологиями позволит креатору жить и работать в непрерывном образовании, повышая свои человеческие и профессиональные компетенции.

Список использованной литературы.

1. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Смысл, 1999. – 425 с.
2. Csikszent, M. (1988) Society, Culture, and person: A systems view of creativity. In Sternberg, R. J. (ed.), The Nature of Creativity: Contemporary psychological perspectives (pp. 325-339) Cambridge: Cambridge University Press
3. Лэндри Ч. Креативный город. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011. – 399 с.
4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: Классика-XXI, 2005. – 421 с.
5. Чапаев Н.К., Чошанов М.А. Креативная педагогика: проблемы, противоречия, пути их разрешения // Журнал «Инновационные проекты и программы в образовании». Раздел: Теория инновационной деятельности, №3, 2012. – С. 30–40.
6. Зиновкина М.М. Многоуровневое непрерывное креативное образование и школа. Пособие для учителей. – М.: Приоритет-МВ, 2006. – 48 с., Ил. 17.
7. Конова Е.В. Опыт формирования креативной личности в зарубежных странах (аналитический обзор). 05 апреля 2011. [Электронный ресурс]. URL: /ru/world/2011/04/05/200/ (дата обращения 16.07. 2015).
8. Официальный сайт Министерства образования Великобритании. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.education.gov.uk> (дата обращения 03.08.2015).
9. Суздalова М. А. , Сушко А. В. О необходимости владения навыками публичного выступления для современного успешного руководителя в условиях изменяющегося рынка труда // Экономика и предпринимательство. – 2014 – №. 5-1. – С. 603–606

10. Сушко А. В. Эволюция понятия «Креативность» - как процессуальный фактор экономики // Инновационные технологии и экономика в машиностроении: сборник трудов VI Международной научно-практической конференции, Юрга, 21–23 Мая 2015. – Томск: ТПУ, 2015 – С. 317–319.

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ТАРИФ ПО КАСКО

А.Н. Теслюк

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ateslyuk5@gmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрены факторы, влияющие на установление тарифов по автострахованию. Приведены примеры возможных вариантов уменьшения тарифов для отдельных категорий водителей.

Кризисные явления затронули все сферы экономики России, в том числе страхование. Существенно снизился объем страховых поступлений по добровольным видам страхования, в том числе КАСКО. Можно выделить три основные причины снижения сегмента КАСКО: падение спроса населения на автомобили; сокращение сегмента автострахования (большинство банков обязывали заемщиков страховать машины, приобретенные в кредит); повышение тарифов. Обратимся к статистике страхования по КАСКО за 2013-2015 год, представленной в таблице 1. Ввиду того, что по 2015 году имеются данные только за первые 6 месяцев, сравнение проводилось с аналогичными периодами по другим годам.

Из приведенной ниже таблицы 1 видно, что в 2015 году общий объем сборов существенно снизился. Объем выплат также уменьшился, однако в недостаточной степени, чтобы компенсировать общее снижение сборов. Сборы напрямую зависят от количества новых договоров, число которых резко упало.

Таблица 1 – Статистика по сегменту КАСКО за 2013–2015 год [1]

Показатель	1 полугодие 2013	1 полугодие 2014	Динамика	1 полугодие 2015	Динамика
Общий объем сборов, тыс. руб.	101 270 888	104 327 246	3,02 %	89 872 534	-13,86 %
Общий объем выплат, тыс. руб.	71 548 197	84 255 936	17,76 %	75 240 290	-10,70 %
Количество договоров (заключенных за период)	2 270 256	2 523 576	11,16 %	1 884 877	-25,31 %
Количество договоров (действующих на период)	4 192 175	4 983 008	18,86 %	4 257 101	-14,57 %
Средний платеж, руб.	44607,70	41341,04	-7,32 %	47680,85	15,34 %

Показатель	1 полугодие 2013	1 полугодие 2014	Динамика	1 полугодие 2015	Динамика
Средняя страховая сумма, руб.	1194382,84	959207,26	-19,69 %	1050982,21	9,57 %
Средний тариф	3,73	4,31	15,40 %	4,54	5,26 %

Причинами сокращения числа договоров можно назвать рост тарифов и соответственного удорожания платежей (страховых премий). Для страховых компаний повышение тарифов на КАСКО стало вынужденной мерой, так как объем выплат существенно возрос из-за ослабления рубля. Ослабление курса национальной валюты привело к удорожанию запасных частей для импортных автомобилей и росту выплат страховым компаниям клиентам. Увеличение выплат страховых компаний ведет к повышению тарифов. Однако повышение тарифов идет неравномерно, так как страховые компании анализируют убыточность своего портфеля по отдельным маркам. В расчет принимаются различные статистические данные по угонам и авариям [2].

Установление тарифов КАСКО является сложным процессом, так как компаниям приходится принимать во внимание различные факторы. Каждый страховщик вычисляет тариф КАСКО в соответствии со своими требованиями, в дальнейшем для расчета стоимости полиса каско страховая сумма умножается на этот тариф. Тариф КАСКО представляет собой базовую ставку (зависит от марки автомобиля, стоимости, возраста транспортного средства, условий страхования), помноженную на поправочные коэффициенты (количество допущенных к управлению, их стаж и возраст, франшиза, наличие противоугонных систем, количество страхуемых рисков и другие).

Рассмотрим, какие факторы и как влияют на стоимость страхования. Все факторы можно подразделить на 4 крупные группы: условия договора страхования; факторы, связанные с водителем; факторы, зависящие от автомобиля; прочие факторы [3].

1. Условия страхования.

1.1. Виды страхуемых рисков. По договору КАСКО можно страховать два вида риска: «угон» и «ущерб». В случае если клиент выберет только риск «ущерба», то страхование обойдется на 20–40 % дешевле, в зависимости от ценовой политики компании.

1.2. Наличие франшизы. Франшиза – часть страхового возмещения, которая не выплачивается. Она подразделяется на два вида: условная и безусловная. В случае условной франшизы в договоре фиксируется определенная сумма ущерба. Если сумма ущерба оказывается меньше фиксированной, то страхователь ничего не получит. Если же больше, то страхователь получить компенсацию в полном объеме. В случае безусловной франшизы в договоре фиксируется та сумма, на которую будет уменьшена сумма выплата при любой ситуации. Размер франшизы и ее условия напрямую влияют на стоимость полиса. Полисы с франшизой рассчитаны на опытных водителей, которые аккуратно водят и не склонны попадать в мелкие ДТП [4]. Страхователям нужно внимательно изучить вопрос франшизы в страховом договоре. Иногда страховые компании вводят в договор «скрытые франшизы» – это франшизы, которые начинают действовать при наступлении второго или третьего стра-

хового случая. В общем случае, когда страхователь сам принимает решение о наличии или отсутствии франшизы поправочный коэффициент изменяет свое значение в диапазоне от 0,6 (наличие франшизы) до 1 (отсутствие франшизы).

1.3. Вид страховой суммы. Страховая сумма может быть двух видов: агрегатная (уменьшаемая) и неагрегатная (не уменьшаемая). При агрегатной страховой сумме каждая очередная выплата уменьшает страховую сумму (сумму, в процентах от которой выплачивается возмещение). Таким образом, страховой полис с агрегатной страховой суммой обходится дешевле. В среднем страховые полисы каско с неагрегатной страховой суммой обойдутся автоладельцу на 5–10 % дороже. Многие страховые компании предлагают только полисы с неагрегатной суммой.

1.4. Способы возмещения ущерба. В обычной практике страхователю предоставляется 3 варианта: денежная выплата (по калькуляции страховщика, по калькуляции независимого эксперта), СТО страховщика, СТО по выбору страхователя. Второй вариант дешевле, чем первый и третий, поэтому от этого выбора будет зависеть тариф. Немаловажным фактором при определении формы возмещения ущерба является следующий фактор: учитывается износ или нет. Минимальный коэффициент соответствует обычно выплата с учетом износа. Для очень старых автомобилей обязательно включение опции «страховая выплата с учетом износа на запчасти». Страхователю необходимо соотносить размер скидки по данной опции и размер износа в процентах, который вычитается из страховой суммы. В целом, коэффициент формы возмещения ущерба может варьироваться от 0,8 до 1,4.

1.5. Срок страхования. В случае если полис КАСКО заключен менее чем на год, страхователю придется доплачивать.

1.6. Порядок оплаты мелких страховых случаев. Порядок урегулирования мелких страховых случаев может быть самым разным. Самый дешевый вариант – обязательная регистрация каждого случая в компетентных органах (МВД, ГИБДД, МЧС и т.п.). Например, даже если в автомобиль попал камень и разбил фару/лобовое стекло, водитель должен в обязательном порядке обратиться в компетентные органы или отремонтировать за свой счет. Другой более дорогостоящий вариант – это выплата без справок по стеклам и оптике (возможны ограничения по количеству обращений: 1 раз в год, 2 раза в год, без ограничений). Данный вариант можно модифицировать: выплаты без справок для 1-го, 2-х кузовных элементов, выплаты без регистрации до 50 % стоимости автомобиля (существуют ограничения по стоимости транспортного средства, повышающие коэффициенты) [2].

2. Факторы, связанные с водителями, вписанными в полис.

2.1. Количество допущенных к управлению. Логика данного коэффициента следующая: чем больше водителей допущено к управлению, тем тариф дороже. Самое высокое значение соответствует неограниченному числу водителей. Большинство страховых компаний предлагают опцию «мультидрайв», при которой не учитывается количество водителей, их возраст и стаж. Однако в этом случае коэффициент берется по самому дорогостоящему тарифу (18 лет, без стажа). Некоторые компании вводят ограничения для этой опции: «любой водитель старше ... лет, имеющий стаж не менее ... лет». Значение повышающего коэффициента может изменяться от 1-1,5 [3].

2.2. Возраст и стаж допущенных к управлению. По данным статистики, чем старше водитель, тем меньше вероятность того, что он попадет в аварию. Стоит отметить, что это правило действует до определенного возраста. Как правило, водители старше 65 лет по мере увеличения возраста чаще становятся виновниками ДТП. На практике страховые компании применяют повышающие коэффициенты для лиц моложе 21-22 лет или старше 65 лет. Водительский стаж способствует уменьшению тарифа. Важно отметить, что при наличии нескольких водителей, цена будет рассчитана по самым худшим показателям возраста/стажа. Коэффициенты по данной группе факторов могут принимать значение от 0,7–2.

3. Факторы, связанные с самим автомобилем.

3.1 Марка и модель автомобиля. Как уже упоминалось ранее, страхователи тщательно анализируют убыточность по страхованию тех или иных марок автомобилей, сопоставляя данные со статистикой краж, сводок ДТП, стоимость ремонта. В итоге базовый тариф будет находиться в прямой зависимости от марки и класса авто.

3.2 Год выпуска автомобиля. При увеличении возраста автомобиля растет его страховой тариф. Однако при этом уменьшается страховая сумма, так как б/у автомобили стоят дешевле, чем новые. При достижении автомобилем определенного возраста (10–15 лет) страховые компании могут отказать в страховании.

3.3 Стоимость транспортного средства. Стоимость определяется в зависимости от текущих рыночных цен. При приобретении нового автомобиля из салона для определения стоимости служит стоимость, указанная в Договоре купли продажи.

3.4 Наличие противоугонных систем. Скидки возможны при установке сигнализаций определенных марок, наличием одновременно механических и электронных противоугонных устройств, систем защиты таких как, Vlag Bug, Техноблок. При оснащении автомобиля спутниковой поисковой системой скидка может составить порядка 80 %. Скидки распространяются только на тариф по риску угон. Понижающий коэффициент может принимать значение от 0,2 до 1 [2].

4. Прочие факторы.

4.1 Рассрочка платежа. Рассрочку платежа предоставляют не все компании. При рассрочке часть компаний увеличивают тариф, часть не используют повышающих коэффициентов. Однако в большинстве случаев самая дешевая стоимость по КАСКО будет для полиса с единовременной уплатой страхового взноса.

4.2 Страховая история. Некоторые страховые компании учитывают безубыточную историю страхования не только по КАСКО, но и по ОСАГО. Хорошая страховая история может способствовать применению понижающих страховых коэффициентов. Некоторые страховые компании учитывают только свою историю по выплатам, другие учитывают выплаты при страховании КАСКО в предыдущей компании. Коэффициент варьируется от 0,6–2.

4.3 Переход из одной СК в другую. Некоторые страховые компании предоставляют скидки при переходе страхователя из конкурирующей фирмы. Размер скидки в особых случаях достигает 30 %.

4.4 Место покупки полиса. Значение страхового тарифа зависит от региона. Тарифы в регионах с невысоким уровнем жизни ниже, чем в крупных мегаполисах.

4.5 Корпоративная политика страховой компании. Страховые компании могут предоставить дополнительные бонусы постоянным клиентам, которые страхуют

другое имущество, помимо автомобиля. Скидки корпоративным клиентам и их сотрудникам. Возможен вариант получения скидки для тех водителей, которые приклеят рекламную наклейку страховой компании на заднее стекло своего автомобиля [4].

С учетом всех повышающих коэффициентов, страховой тариф может оказаться невыгодным автовладельцу. В условиях финансового кризиса страховым компаниям приходится внедрять различные способы снижения тарифов. Одним из вариантов выступает «умное страхование» или телематика. Суть данного вида страхования заключается в установке специального телематического устройства в автомобиль, оно считывает стиль и качество вождения конкретного человека: скоростной режим, число ускорений, торможений, перестроений, стиль торможения, старта, вхождения в поворот, общее время за рулем.

На основании данных телематики страховая компания может предоставить индивидуальный тариф КАСКО автовладельцу. Молодые аккуратные водители со стажем до 5 лет получают возможность получить КАСКО дешевле без применения повышающих коэффициентов. В России небольшое число страховых компаний предлагают свои клиентам услуги по телематике: «Ингосстрах», «Интач Страхование», «АльфаСтрахование», «Уралсиб страхование», «Либерти Страхование» и «Важно. Новое страхование». У каждой из этих компаний свои условия по использованию данной услуги, свои скидки за аккуратность и повышенные коэффициенты за небезопасное вождение[5].

Рынок телематики еще незначителен, поэтому страховые компании предпочитают опираться на свой опыт и предлагать специальные программы для тех категорий граждан, которые могли бы стать их потенциальными клиентами. К примеру, ООО СК «Коместра-Томь» предлагает своим клиентам программу «КАСКО-Удача». Программа ориентирована на опытных водителей со стажем, которые хотели бы застраховать свой автомобиль от значительных рисков: угон или крупное повреждение транспортного средства. По условиям предусматривается безусловная франшиза в 10 %; страховая премия уплачивается двумя частями: 50 % – на момент заключения договора, остальные 50 % – при наступлении страхового случая. Условия страхования построены так, чтобы страхователю невыгодно обращаться в страховую компанию в случае мелких ДТП. Каждый водитель сам должен соотносить риски и свои возможности.

Справедливые тарифы возможны только в том случае, если водитель сам будет адекватно соизмерять риски, связанные со своим стилем вождения и стоимость дополнительных страховых опций. При заключении страхового договора страхователю нужно тщательно читать договор и анализировать, какую защиту ему гарантирует страховая компания. Страховым компаниям в свою очередь необходимо подбирать для каждого клиента индивидуальные условия, иначе высокие тарифы будут отпугивать потенциальных клиентов.

Список использованной литературы.

2. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах [Электронный ресурс] // Банк России. 2015. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrтId=sv_insurance (дата обращения: 10.10.2015).

3. Чье КАСКО дешевле [Электронный ресурс] // Газета «Ведомости». 2013.

URL:https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2010/10/29/che_kasko_deshevle (дата обращения: 10.10.2015).

4. От чего зависит стоимость страховки [Электронный ресурс] // портал Avto-casco. 2015. URL: http://www.avto-casco.ru/tarif_casco.html (дата обращения: 12.10.2015).

5. КАСКО от А до Я [Электронный ресурс] // портал о страховании «Страховой гуру». 2014. URL: <http://www.inguru.ru/kasko> (дата обращения: 15.10.2015).

6. Юмбаев Данис [Электронный ресурс] // портал Банки.ру. 2015. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8054513> (дата обращения: 15.10.2015).

ИНВЕСТИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Н.Р. Тушакова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: tushakova.naily@yandex.ru

Научный руководитель: Рощина И.В., д-р экон. наук, профессор

В статье рассматривается проблема и пути развития инвестиционного кредитования в современных условиях. Указываются также причины краткосрочного инвестирования, и чем они страшны для Российской экономики. Рассматривается специфика инвестиционного рынка в России.

Целью исследования было выявление причин низкого развития инвестиционной деятельности в России. Задачами выступили: обеспечение достаточной инвестиционной поддержки, поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной политики, систематизация всех проблем инвестирования присущие России.

Инвестиционный рынок в России появился в результате приватизации государственной собственности и прошёл в своём развитии определённые этапы. Тем не менее, роль инвестиций в развитии национальной экономики неоднозначна. Наиболее ярко это проявляется в кризисные периоды. По мнению, МВФ, в антикризисной политике разных стран инвестиции играют разную роль (рис. 1) [1, с. 8]. Так например, Саудовская Аравия использует инвестиции в качестве единственного результативного антикризисного инструмента. Такие страны, как Китай, Южная Африка, Аргентина, в структуре антикризисных мер порядка 70% отводят инвестициям. «Ни одна крупная развивающаяся страна не сможет подняться до того уровня, где сейчас приземляется Китай» [2]. Во Франции, Австралии, Канаде и Мексике доля инвестиционных инструментов составляет примерно пятьдесят процентов. В таких экономически развитых странах, как США, Великобритания, Япония, Германия в композиции антикризисных программ инвестиции занимают от пяти до двадцати процентов. Что же касается России, Индии и Бразилии, то видно, как инвестиционный инструмент не играет существенной роли. Несмотря на декларируемую необходимость повышения инвестиционной привлекательности, и активного привлечения в отечественную экономику инвестиций, на протяжении длительного времени недостаточно внимания уделялось изменению качественных характеристик структуры инвестиций, в частности, повышению не просто величины инвестиций, а прямых

инвестиций (в отличие от Китая, делающего ставку, прежде всего, на прямые инвестиции).

Следствием этого является «облегчение» возможностей для «бегства капитала», существенное увеличение масштабов этого явления. Если в 2012 г. чистый отток капитала из России составил \$56,8 млрд, то в 2013 году - 62,7 млрд долларов, а в 2014 году - уже \$151,5 млрд [5]. Всё это не может не отразиться на темпах экономического развития страны. Так, по прогнозам Минэкономразвития, ожидается понижение темпов экономического роста, как на текущий год, так и в последующие два года. В 2013 году из 3,4% фактического роста ВВП 3,3% обеспечены за счёт роста потребительского спроса, преимущественно обусловленного ростом кредитования физических лиц, что, в свою очередь, спровоцировало критический рост уровня кредитной задолженности. Теперь уже не вновь созданные кредитные деньги идут в экономику на расходы, а деньги изымаются из экономики на оплату процентов - это ещё одна проблема функционирования банковского сектора и для экономики в целом.

Кроме, проблемы нерациональной структуры инвестиций, не менее серьёзной проблемой является отсутствие обоснованных приоритетов для привлечения инвестиций. Фактор неопределённости мотивирует инвесторов вкладывать средства в быстрокупаемые проекты в течение краткосрочных периодов. Данная особенность, характерная для современной отечественной экономики, отражена И.В.Розмаинским в введённом им специальном термине – short-termism [3, с.71].

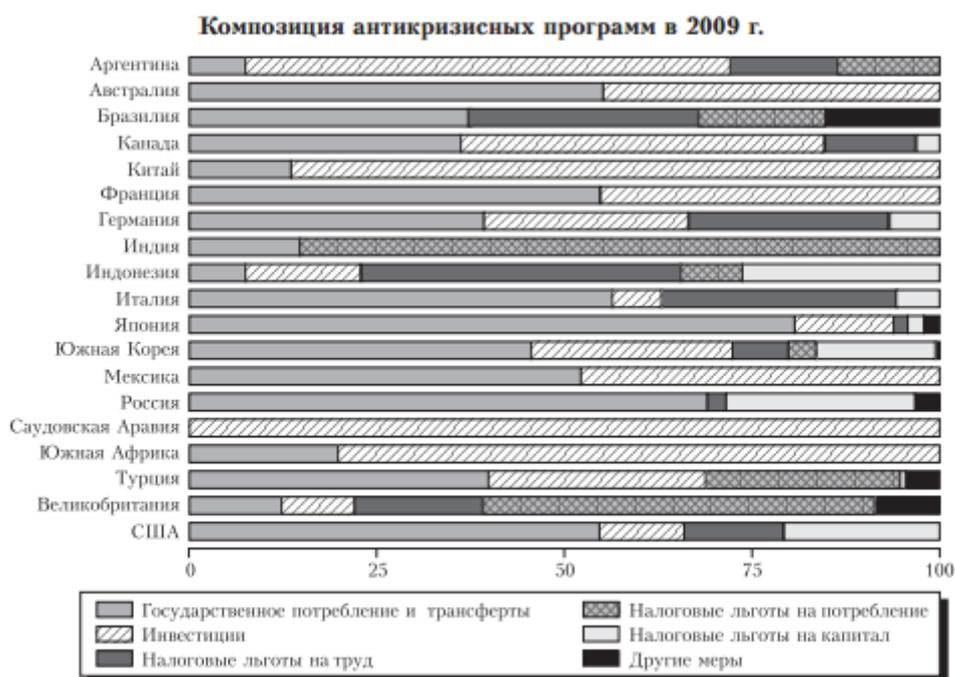


Рис 1. Структура антикризисных мер

Понятие шот-термизма (short-termism), искажённой оценки будущего или краткосрочной временной ориентации, означает предпочтение инвесторов вклады-

вать инвестиционные ресурсы в самые быстрокупаемые проекты, а это в основном сфера торговли. Одной из форм проявления шорт-термизма является инвестиционная недалновидность или близорукость. Краткосрочный и долгосрочный termism характеризуются как неоптимальные межвременные компромиссы, соответственно обозначающие, приоритет краткосрочной перспективе (в ущерб долгосрочной перспективе) и приоритет долгосрочной перспективе (в ущерб краткосрочной перспективе). Однако, учитывая, что большинство долгосрочных активов являются производственными средствами, а краткосрочные активы не создают национальный доход и занятость, так как имеют финансовую, спекулятивную природу [4], то следствием подобной инвестиционной близорукости является постепенное замедление темпов экономического роста, переходящее в хроническое замедление экономического развития страны, в том числе обусловленное невозможностью реализации инновационной направленности в развитии различных секторов национальной экономики. Перспективы на устойчивое развитие имеет только та национальная экономика, в которой преобладает long-termism с присущей низкой степенью неопределенности будущего. Подтверждением этого являются результаты, полученные промышленно развитыми странами.

«Нетрудно заметить сходство инвестиционной близорукости с предпочтением ликвидности, которое в современной посткейнсианской традиции трактуется как предпочтение более ликвидных активов менее ликвидным. Как правило, чем ликвиднее активы, тем более «быстрый» доход они приносят. Однако между инвестиционной близорукостью и предпочтением ликвидности существует важное различие. Предпочтение ликвидности представляет собой циклический феномен. Чаще всего по завершении понижательной фазы делового цикла оно становится все менее распространенным, так как в периоды подъема неразумно предъявлять большой спрос на ликвидность. Поэтому предпочтение ликвидности не распространяется на длительные промежутки времени» [3, с.77].

Short-termism в отечественной экономике обусловлен следующими факторами: неопределённость экономической ситуации, недостаточная эффективность контрактной системы, масштабы теневой экономики, мотивационная составляющая деятельности паевых фондов, др. Эффективная система контрактов создаёт благоприятный инвестиционный климат и способствует экономическому росту, обеспечивая необходимый и достаточный уровень определённости, стабильности для разработки и реализации разнообразных долгосрочных проектов. В условиях же инвестиционной близорукости имеется спрос только активы, выполняющие функцию средства сохранения ценности. Негативными последствиями доминирования портфельных инвестиций над прямыми инвестициями являются не только относительное облегчение «бегства капиталов» из национальной экономики, но и недостатки в функционировании паевых фондов на рынке ценных бумаг, в частности отсутствие серьёзной заинтересованности в долгосрочных инвестиционных проектах. Это обусловлено тем, что оплата труда портфельного менеджера в паевом фонде зависит от краткосрочных результатов, поэтому появляется противоречие между личной заинтересованностью профессиональных участников на рынке ценных бумаг (нацеленность на проекты сроком окупаемости в три месяца) и общенациональными интересами (нацеленность на долгосрочные проекты, позволяющие модернизировать зна-

чимые для формирования «новой экономики» сектора). Однако, данная проблема присуща не только отечественной экономике, аналогичные примеры встречаются и в других странах. В частности, в журнале «Accounting and Business Research» описывается конфликт между собственником и менеджером [7].

Другой не менее сложной проблемой в сфере инвестиций, сдерживающей рост отечественной экономики - является неудовлетворённый спрос на длинные финансовые ресурсы (минимум на 3–5 лет) у малого и среднего бизнеса. Получить новые кредиты из-за ужесточения предъявляемых требований, существенного роста стоимости кредитных ресурсов (от 10 до 34% и выше.) и значительного сокращения программ кредитования стало очень сложно. «Под формулировкой «кредит на индивидуальных условиях» может скрываться и 40% годовых. Одни банки оставили только программы, предусматривающие финансирование на «индивидуальных условиях», величина ставки по которым может стать для предпринимателя неприятным сюрпризом, так как узнать хотя бы приблизительный ее размер заранее не представляется возможным. Другие стали кредитовать только клиентов, с которыми работают уже не менее полугода. ... В первом квартале 2015 года процентные ставки по кредитам заметно выросли и достигали максимума в 55 процентов годовых. На сегодняшний день средняя максимальная ставка составляет 34 процента годовых. Наблюдается тенденция к постепенному снижению ставок на рынке, но текущее их значение пока мало способствует оживлению рынка» [6].

Многие банки стремятся снизить собственные риски разными способами:

- использование для кредитования малого бизнеса не собственных кредитных программ, а программ МСП-Банка для индивидуальных предпринимателей или предприятий, соответствующих требованиям федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», и предоставляемых по сниженной процентной ставке;
- существенное сокращение срока финансирования;
- снижение размера кредитов.

В настоящее время Россия пытается выйти из этого замкнутого круга - неэффективной инвестиционной политики. Вводятся разнообразные льготы, программы субсидирования промышленности. К примеру, Минпромторг готов субсидировать ставки по кредитам на уровне 70% от ключевой ставки ЦБ, которая сейчас составляет 11%. Подать заявку на дешевые кредиты смогут компании из списка системообразующих (всего в нем 199 компаний), которые оказывают существенное влияние на промышленность. Последовательное снижение Центробанком размера ключевой ставки в течение 2015 года, меры по поддержке малого и среднего бизнеса привели к тому, что кредитные организации начинают постепенно расширять программы кредитования, возвращая базовые линейки. Вновь появляются долгосрочные займы, правда, с менее выгодными условиями, чем по аналогичным краткосрочным программам. При формировании инвестиционной политики необходимо исходить из того, что национальная экономика, ориентированная на Short-termism, обречена на стагнацию или на низкие темпы роста.

Список использованной литературы.

1. Розмаинский И. Инвестиционная близорукость в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 71–82.
2. Dmitry Khanina, Ofir Ture Short-termism, long-termism, and regulatory focus in venture capitalists' investment decisions/ Dmitry Khanina, Ofir Ture// Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance 2012 Volume 14, Issue 1.
3. Richard H. Pike Owner Manager Conflict and the Role of the Payback Method / Richard H. Pike Owner // Accounting and Business Research. 1985. Volume 16, Issue 61.
4. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией [Электронный ресурс] // РБК.RU. 2015. URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 16.05.2015).
5. Citi: в следующие 10 лет спрос на сырье будет низким [Электронный ресурс] // Ведомости.RU. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/03/18/citi-v-sleduyuschie-10-let-sprosa-na-sire-budet-nizkim> (дата обращения 16.05.2015).
6. Чистый отток капитала из России в 2014 году составил \$151,5 млрд [Электронный ресурс] // РБК.RU. 2014. URL: <http://top.rbc.ru/finances/16/01/2015/54b96c5e9a7947490508d8d2> (дата обращения 16.05.2015).
7. Рыбакова Ю. Что происходит с кредитом [Электронный ресурс] // Газета «Мой район». RU. 2015. URL: <http://msk.mr7.ru/finance/article/chto-proishodit-s-kreditom-1077460> (дата обращения 18.10.2015).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ: НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ

О.Ю. Франциско, А.С. Молчан

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар
E-mail: fricsoolga@mail.ru

Обоснованы основные направления и определены приоритеты институциональных преобразований аграрного сектора экономики современной России с учетом исторической ретроспективы. В качестве основного вектора институциональных преобразований обозначено преобразование и развитие форм собственности и хозяйствования в АПК, что позволит на системной основе выявлять и использовать внутренние резервы развития аграрного сектора экономики.

Деятельность государства направлена на решение ряда важнейших народнохозяйственных вопросов, одним из которых является повышение эффективности агропромышленной отрасли страны. Заметную роль здесь играет процесс институциональных преобразований, а именно использование таких механизмов как трансформация отношений собственности и хозяйствующих механизмов, обеспечение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, повышение доходности агропроизводителей. Все это в совокупности приводит к повышению эффективности сельского хозяйства страны и его дальнейшему развитию.

Основные идеи, постулаты неoinституциональной экономической теории вполне применимы для решения обозначенных проблем. Основным методологическим аспектом институциональных преобразований аграрного сектора экономики является преобразование и развитие форм собственности. Развитие разнообразных форм собственности и организации производства является одной из составляющих построения системы рыночных отношений в стране. И. Буздалов отмечает, что при отсутствии конкретного собственника отсутствует интерес, ответственность и социальная справедливость [1]. Процесс формирования многообразия форм собственности должен затронуть при этом не только предприятия аграрной сферы, но и предприятия перерабатывающей промышленности, торгово-сбытовые предприятия, предприятия снабжения, т.е. все те предприятия, которые в процессе своей деятельности непосредственно взаимодействуют с сельскохозяйственными предприятиями. А. Радыгин пишет, что от развитости института частной собственности во много зависит эффективное развитие и экономический рост [2]. С. Головина, в свою очередь, подчеркивает, что несовершенство института собственности влечет за собой низкую эффективность функционирования аграрных предприятий различных форм [3].

Вопросы прав собственности в экономической теории поднимали в разное время такие ученые как Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец и др. В своих исследованиях они приходят к выводу, что форма собственности крайне важна, а имущественные права собственников включают в себя право пользования активами, право на доход от их использования, право изменять форму или существенные элементы собственности. Белокрылова О.С. под правом собственности понимает «санкционирование обществом (законами, традициями) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования» [4]. Поиск наиболее эффективных форм хозяйствования приводят к появлению новых форм собственности. Так, если проследить эволюцию развития форм хозяйствования и собственности по сравнению с началом XX в., то можно заметить, что их количество значительно возросло, и частная собственность в классическом ее понимании (индивидуальная) трансформировалась в акционерные, кооперативные, коллективные и т.д. формы. Институт собственности позволяет осуществить эффективную реализацию экономических интересов отдельных граждан, предприятий, государства как производителей, а также при осуществлении ими других экономических и внеэкономических функций.

Вопрос о формах собственности является одним из основополагающих, от эффективного решения, которого, зависит во многом успех проведения институциональных преобразований АПК. По сути, процесс преобразования, реформирования предприятий позволяет выявить и использовать в дальнейшей деятельности внутренние факторы и скрытые резервы развития, обеспечить приток инвестиций для обновления и совершенствования материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий. При этом, независимо от формы собственности формы хозяйствования аграрных предприятий должны быть направлены на укрепление социальной базы, удовлетворение экономических интересов своих работников.

Институт собственности предполагает, что каждый экономический агент обладает определенной совокупностью прав, которые может переуступить любому другому экономическому агенту. Причем в случае нарушения этих прав, собствен-

ник может истребовать компенсацию в объеме упущенной выгоды через суд. Именно эта правовая норма, по мнению ряда экономистов под руководством академика Д.С. Львова, лежит в основе института собственности, и только в этом случае можно говорить о нормально функционирующей рыночной экономике [5]. Как подчеркивает В.С. Лисин, современный рынок невозможен без и вне юридических закрепленных границ частной собственности [6]. Поэтому уже на начальных этапах осуществления экономических реформ в стране появилась необходимость признать и юридически закрепить институт частной собственности как основную форму собственности для формирования «чувства хозяина» у субъектов экономических отношений с тем, чтобы создать у них мотивацию для дальнейшего развития и повышения эффективности их деятельности. Поскольку собственность может принести некий экономический эффект только в случае, если ею эффективно управлять, с одной стороны, и, с другой стороны, - она имеет тенденцию к постоянному росту.

Рыночные реформы в России проводились на основе либеральной доктрины (представители – Л. Мизес, М. Вебер и др.), когда полностью исключается вмешательство государства в экономику страны, идет развитие индивидуализма и частной собственности, свобода предпринимательства, свободное разделение труда и т.д. Внедрение данных постулатов должно было привести к ликвидации системы государственных планов и государственного регулирования экономики, передачи государственной собственности в руки частных собственников, которые бы применяли рыночные механизмы организации производства и управления предприятиями, и тем самым появился бы класс «эффективных собственников» аграрного бизнеса. Однако на первоначальном этапе аграрных реформ отсутствие четких методов и принципов преобразований отношений собственности привело к тому, что сохранялись некие коллективные формы хозяйствования, а преимущества и роль частной собственности принижалась. До сих пор идут научные дискуссии о том, что частная собственность на землю в России неприемлема в силу менталитета населения, традиций и обычаев хозяйствования. В противовес этим мыслям, видные представители российской науки высказывают мнение, что без частной собственности невозможно дальнейшее развитие государства в целом, и экономики в частности. Известный русский философ И.А. Ильин обосновывал необходимость частной собственности следующим образом, что «частная собственность соответствует тому индивидуальному способу бытия, который дан человеку от природы ... вызывает в человеке инстинктивные побуждения и духовные мотивы для напряженного труда ... дает собственнику чувство уверенности, доверие к людям, к вещам и к земле, желание вложить в хозяйственный процесс свой труд и свои ценности... научает человека творчески любить труд и землю, свой очаг и родину ... пробуждает и воспитывает в человеке правосознание, научая его строго разделять «мое» и «твое» ... воспитывает человека к хозяйственной солидарности, не нарушающей хозяйственную свободу: ибо каждый собственник, богатея, обогащает и свое окружение, и самое народное хозяйство» [7].

Ученые не пришли к единому мнению о том, индивидуальная или коллективная собственность несет в себе больше преимуществ и выгод по отношению к их владельцам. Однако, какое бы сельскохозяйственное предприятие (индивидуальное или коллективное) не рассматривалось, в любом случае частная форма собствен-

сти опирается на личную заинтересованность ее владельцев в результатах труда, во владении, пользовании и распоряжении средствами производства, произведенной продукцией, доходами, получаемыми от реализации данной продукции. У экономических субъектов появляется также заинтересованность в результатах труда, поскольку если коллектив предприятия или конкретное частное лицо является собственником произведенной продукции, то он будет заинтересован и в развитии и накоплении средств производства, с одной стороны, и в выпуске высококачественной и высокоэффективной востребованной продукции, с другой. Так, известны положительные результаты реорганизации сельскохозяйственных предприятий на начальных стадиях осуществления экономических преобразований. Анализ работы 17 сельскохозяйственных предприятий, образованных на базе первых пяти реформированных хозяйств Нижегородской области (т.н. Нижегородская модель, опирающаяся на российское законодательство), показал, что в реорганизованных предприятиях улучшились экономические показатели их деятельности, возросла ответственность работников (собственников) предприятий за результаты своего труда. Несмотря на положительные результаты апробирования данной модели, она не получила дальнейшего распространения и силу целого ряда причин. Так, например, В. Новиков считает, что недостатками данной модели являются игнорирование вопросов обеспечения конкурентоспособности вновь создаваемых предприятий, а также распределение производственной инфраструктуры между предприятиями, вместо совместного ее использования на кооперативных началах [8].

Однако независимо от наличия положительного опыта реорганизации сельскохозяйственных предприятий, большинство колхозов и совхозов реорганизовывались формально, поскольку и у работников предприятий, и у их руководителей отсутствовали элементарные базовые знания и информация о возможных формах организации частных предприятий, о частной собственности и тех правах, которые она дает своим владельцам, о правилах и механизмах перехода от государственных предприятий к частным и т.д.

При рассмотрении вопросов формирования новых форм собственности следует уделить внимание вопросу собственности на землю и природные ресурсы. Модернизация института земельной собственности в ходе институциональных преобразований является одним из приоритетных направлений аграрной реформы. Академик Д.С. Львов в исследованиях данного вопроса подчеркивает, что в практике развития экономики западных стран отсутствуют прецеденты посягательств правительств данных государств на частную собственность на землю и природные ресурсы. В связи с этим возникает определенная дифференциация отдельных субъектов рыночных отношений и стран по уровню дохода вследствие различных изначальных условий функционирования. В аграрной экономике как нигде более остро стоит вопрос о неравенстве обмена между сельским хозяйством и другими отраслями, что вызывает определенные сложности в развитии АПК. Эти важные моменты необходимо учитывать при осуществлении институциональных преобразований АПК, поскольку перенесение экономической модели Запада без учета условий и реалий российской экономики является некорректным. С одной стороны, без такой важной составляющей как частная собственность на землю невозможно в полной мере говорить о полноценном функционировании рыночной экономики, с другой, – принцип

частной собственности должен идти вкуче со свободой и равенством в процессе обмена товара для всех, являющихся также одним из составляющих рыночной экономики. Данное условие может быть реализовано, если собственники земли и природных ресурсов за их использование будут выплачивать обществу некоторую ренту (ведь природные ресурсы являются всеобщим благом и принадлежать отдельному субъекту не могут). При этом собственник земли и природных ресурсов имеет право на получение дохода от осуществления им предпринимательской деятельности, за риск вложения капитала и т.п.

Однако при проведении институциональных преобразований АПК не стоит преувеличивать роль частной собственности и индивидуализма. Следует помнить, что мировая экономика находится в постоянном развитии, не стоит на месте и наука, в частности институциональная экономическая теория. И исследования представителей институциональной теории, и примеры развития экономик развитых стран демонстрируют нам, что в настоящее время собственность выступает как некий «пучок правомочий», с помощью которого принимаются различные решения по поводу того или иного объекта собственности. При этом допустимо разделение этого «пучка», когда одна часть правомочий принадлежит одному экономическому агенту, другая – второму и т.д. С другой стороны, индивидуальные формы хозяйствования в экономике все чаще и чаще заменяются на корпоративные формы, поскольку именно такие формы способны лучше и эффективнее адаптироваться в условиях рыночной экономики, они имеют определенную систему организации производства и управления, наиболее полно учитывают экономические интересы своих собственников. Кроме того, в случае такой замены, при добровольном объединении индивидуальных товаропроизводителей в некие корпоративные формы хозяйствования (как правило, это акционерные общества), они по-прежнему исходят из собственных личных интересов (организация совместных каналов сбыта произведенной продукции, закупка материально-технических средств, совместное использование сельхозтехники и т.д.), и отказа от права собственности не происходит. Потому как, если бы коллективные интересы оказались бы приоритетнее личных, то встал бы вопрос об эффективности системы отношений собственности в целом, и о приоритетах отдельных индивидов в частности.

Данные факторы, на наш взгляд, являются существенными, и их необходимо в обязательном порядке учитывать при осуществлении преобразований аграрного сектора экономики страны.

Таким образом, при осуществлении институциональных преобразований АПК и формировании структуры аграрной экономики формам собственности следует уделять пристальное внимание, однако здесь следует четко разграничивать понятия формы собственности и формы хозяйствования. Так, в настоящее время, исследователи, занимающиеся вопросами форм собственности, выделяют две основные формы: частная и общественная (коллективная и государственная). А уже форма собственности может выступать в различных формах хозяйствования: индивидуальной, корпоративной, кооперативной. Именно совокупность всего многообразия форм хозяйствования и должна рассматриваться при формировании эффективной структуры аграрной экономики в ходе институциональных преобразований. Что касается организационно-правовых форм предприятий, то их исчерпывающий перечень с закреп-

ленным правовым статусом приведен в гл. 4 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Многообразие форм собственности в АПК предполагает наличие конкурентной среды, которая является одним из сильнейших стимулов повышения эффективности деятельности и организации производства аграрных предприятий. В условиях конкурентной борьбы предприятия должны обладать некоторыми конкурентными преимуществами, поэтому руководству необходимо постоянно решать вопросы эффективной организации производства, сбыта, переработки, реализации произведенной продукции, снабжения предприятия необходимыми материальными, трудовыми, финансовыми ресурсами, сервиса материально-технической базы предприятия и т.д. Развитие рыночных отношений способствует пересмотру форм сотрудничества сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, приводит к появлению новых организационных структур, основной целью функционирования которых является эффективное использование производственных мощностей путем обеспечения их загруженности необходимым сельскохозяйственным сырьем. В ходе реорганизации государственных сельскохозяйственных предприятий и развития форм собственности становятся актуальными вопросы формирования различных интегрированных структур. Так, это может быть горизонтальная интеграция, когда объединяются несколько эффективно функционирующих сельскохозяйственных предприятий и организуют собственные перерабатывающие комплексы, торговую сеть, что, несомненно, повышает их конкурентоспособность, но это может быть и вертикально интегрированные структуры, когда агрохолдинги образуются путем объединения сельскохозяйственных предприятий с уже функционирующими перерабатывающими предприятиями и предприятиями торговли. При этом, по нашему мнению, если речь идет о крупных аграрных предприятиях, то в этом случае им целесообразно организовывать собственную переработку сельскохозяйственной продукции, развивать торговую сеть. А в случае мелких и средних сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств населения целесообразна кооперация с перерабатывающими и торговыми предприятиями, предприятиями системы потребительской кооперации. Привлечение сельских жителей к производству продукции животноводства и растениеводства способствуют, с одной стороны, решению проблем снабжения населения государства продуктами питания, обеспечению продовольственной безопасности страны, с другой стороны, – занятость сельского населения позволяет решить и сгладить ряд социальных вопросов (текучесть трудоспособного населения из деревни в город, повышение уровня жизни сельских жителей). Развитие кооперации является одним из важнейших направлений преобразований АПК, поскольку запас продовольствия в стране имеет важное стратегическое значение для безопасности государства. Кроме того, она позволяет сократить потери средств и времени при переходе от одной технологической стадии к другой, эффективнее использовать имеющиеся производственные мощности, противостоять монополизму переработчиков и различных посреднических, торговых структур.

Таким образом, преобразование и развитие форм собственности и хозяйствования является одним из основных в ходе осуществления институциональных преобразований аграрного сектора экономики страны. От того, насколько эффективно он будет решен, во многом зависит успех проведения аграрных реформ государства,

поскольку реорганизация хозяйствующих субъектов аграрного рынка позволяет выявлять и использовать внутренние факторы и резервы развития, что положительно сказывается на дальнейшей их деятельности.

Список использованной литературы.

1. Буздалов И.Н. Содержание и основные направления развития аграрных отношений в переходный период // Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. – М.: «Энциклопедия российских деревень», 1998. – С. 21.
2. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX-XXI вв.) // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 22.
3. Головина С. В новой институциональной среде // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – №1. – С. 30.
4. Институциональные основы рыночной экономики в России / О.С. Белокрылова [и др.]. – М.: Наука, 1996. – С. 9.
5. Львов Д.С. Экономика развития. – М.: «Экзамен», 2002. - С. 159.
6. Лисин В.С. Институциональные аспекты экономических реформ в России. Монография. – М.: Высш. шк., 1999. - С. 55.
7. Ильин И. А. О частной собственности [Электронный ресурс]. - URL: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=/ru/ilyin/works/ilyin_w1.txt&name=ilyin&img=brief.gif (дата обращения: 29.10.2015).
8. Новиков В. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве // Экономист. – 1996. - №12. – С. 70-71.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СИБИРСКАЯ АГРАРНАЯ ГРУППА»

А.А.Хачковская, А.П. Малютина

Томский политехнический университет, г.Томск

E-mail: annakhachkovskaya@yandex.ru

Научный руководитель: Спицына Л.Ю., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрены основные инструменты концепции бережливого производства, а также опыт их практического применения в АО «Сибирская Аграрная группа. Выявлены и обоснованы причины необходимости применения данных инструментов российскими предприятиями в условиях кризиса.

Ухудшение финансово-экономического положения российских компаний в связи с валютным кризисом, а также снижением цен на нефть и экономическими санкциями стран Запада требует оптимизации расходов на предприятиях.

Для оптимизации расходов необходимо внедрение инструментов управления затратами на предприятии. Такие инструменты нам дает концепция бережливого

производства, в основе которой лежит устранение производственных процессов, не приносящие потребителю добавленной стоимости или уменьшающие ее.

В связи с актуальностью данной проблемы на российских предприятиях в условиях кризиса целью данной статьи является анализ инструментов и методов концепции бережливого производства, а также опыт их практического применения.

Данная цель достигается путем решения следующих задач:

- рассмотреть инструменты концепции бережливого производства;
- проанализировать использование инструментов бережливого производства в АО «Сибирская Аграрная группа», г. Томск.

Для практического внедрения бережливого производства используют различные инструменты, выбор которых зависит от конкретной проблемы, возникшей на предприятии. Рассмотрим эти инструменты на примере практическое применения АО «Сибирская Аграрная группа», которая начала внедрение концепции с 2010 года [1].

1. Система 5С. Данная система отвечает за правильную организацию рабочего места персонала. Результатом введения данной системы будет увеличение скорости работы сотрудников путем более продуктивного управления рабочим пространством. 5С включает в себя следующие элементы:

- сортировка;
- соблюдение порядка;
- содержание рабочего места в чистоте;
- стандартизация процедуры поддержания порядка;
- стимулирование поддержания порядка.

Опыт российских предприятий показывает, что в реализации данного принципа руководители часто сталкиваются с проблемой сопротивления сотрудников. Только вовлечение всех сотрудников в процесс совершенствования управления предприятием и внедрения принципов бережливого производства, обеспечит высокую эффективность системы 5С.

В рамках концепции бережливого производства АО «Сибирская Аграрная группа» разработала лист проверки результатов внедрения 5С, целью которого является оценка и контроль выполнения сотрудниками элементов системы 5С. Задача проверяющего оценить от 0 до 4 степень выполнения элементов системы 5С[1]. В интерпретации данной организации они звучат следующим образом:

- сортировка;
- все на своем месте;
- уборка;
- стандартизация;
- совершенствование.

Главная задача данного инструмента не зафиксировать текущее положение, а проследить динамику, поэтому важно обеспечить периодичность проверки и сохранение результатов.

2. Всеобщий уход за оборудованием (Total Productive Maintenance, TPM). Целью данной системы является создание предприятия, которое постоянно стремится к предельному и комплексному повышению эффективности производственной системы. Результатом внедрения данного принципа является получение максимально возможного результата в отношении объема производства; качества продук-

ции; себестоимости; сроков поставок; безопасности рабочих мест и инициативы персонала при минимальном использовании всех видов ресурсов [2].

Необходимым условием для эффективного внедрения ТРМ на предприятие является в первую очередь вовлечение в процесс обслуживания оборудования всего персонала, а не только соответствующих служб. Система ТРМ предъявляет к сотрудникам, особенно к операторам оборудования, повышенные требования к знаниям, навыкам, взаимоотношениям с коллегами, отношению к выполнению обязанностей. Таким образом, повышение квалификации персонала, а также формирование условий к самообучению является первым этапом внедрения ТРМ [3].

Планирование работы оборудования, а также анализ журнала регистрации простоев оборудования является важным шагом к повышению эффективности производства. В настоящее время в АО «Сибирская Аграрная Группа» в рамках внедрения ТРМ были проанализированы причины отказов и простоев оборудования, рассчитаны все виды экономических потерь, рассчитан экономический эффект от устранения причин простоев.

По данным АО «Сибирская Аграрная группа» за июль 2015 года в ходе анализа журналов работы на участке №12 цеха №3 было выделено 17 видов поломок. Общее количество поломок и отказов составляло 336. Общее время простоев составило 4508 минуты. Для анализа данных поломок был использован ABC-анализ, данные которого представлены в таблице 1 (использовались внутренние данные АО «Сибирская Аграрная Группа»).

Таблица 1 – ABC-анализ на основе данных журналов простоя оборудования

Вид неисправности	Общее количество поломок	Общее время простоя (мин.)	Доля	Доля нарастающим итогом	Категория
Заменить лампы ИКЗ	110	1152	32,74	32,74	A
Приварить трубу (перегородку)	42	697	12,50	45,24	A
Застряла свинья	39	391	11,61	56,85	A
Заварить полы	32	862	9,52	66,37	A
Соединить шланг	22	230	6,55	72,92	A
Жарко	19	208	5,65	78,57	A
Холодно	18	175	5,36	83,93	B
Бежит/не работает поилка	17	168	5,06	88,99	B
Заменить лампы дневного света	10	210	2,98	91,96	B
Приварить (заварить) кормушки	8	100	2,38	94,35	B
Не идет кормление	5	50	1,49	95,83	C
Не работают вентиляторы	3	70	0,89	96,73	C
Срезать/приварить фиксаторы	3	45	0,89	97,62	C
Шахты открыть/закрыть	3	65	0,89	98,51	C

Вид неисправности	Общее количество поломок	Общее время простоя (мин.)	Доля	Доля нарастающим итогом	Категория
Не работают поилки	2	20	0,60	99,11	С
Ремонт тачки	2	45	0,60	99,70	С
Свищ трубы	1	20	0,30	100,00	С
Общий итог	336	4508	100,00		

Таким образом, всего 6 видов неисправностей составляют 78,87 % от общего количества заявок и 3540 минут простоя оборудования. Далее были проанализированы причины неисправностей группы А, предложены варианты по их устранению и рассчитаны затраты. Следующим шагом должно быть сравнение затрат и полученных выгод от устранения данных неполадок.

Проделанная работа позволит предприятию сократить время простоя оборудования и увеличить производительность.

3. Точно-во-время(Just-in-time). Ключевое понятие в рамках данного инструмента – время цикла, время, за которое товар (услуга) проходит все стадии от сырья до готового продукта. Чем ниже время цикла, тем ниже уровень незавершенного производства, следовательно, ниже издержки на хранение и транспортировку, ниже цена, себестоимость и время, за которое заказчик получит продукт. Система «точно-во-время» обеспечивает поставку оборудования или материалов только тогда, когда это не обходимо на каждой стадии производственного процесса (и только в необходимом количестве), что уменьшает количество незавершенного производства. Весь рабочий процесс при этих условиях вытягивается в единый «поток» и ничто не стоит без дела [4].

Отсутствие данного инструмента на предприятии может привести к такой проблеме как лишние запасы, в результате чего предприятие сталкивается с определенными потерями:

- оплата труда работников склада;
- затраты для аренды складских помещений;
- незавершенное производство;
- негативное воздействие на свойства материалов.

На таком крупном предприятии как АО «Сибирская Аграрная группа» использование данного инструмента особенно актуально, так как холдинг включает в себя три свиноводческих комплекса в Томской, Свердловской областях и Бурятии, птицефабрику в Томской области. Соответственно большие масштабы производства объясняют большие потери на хранение продукции. Оптимизация данного вида потерь путем внедрения инструмента Just-in-time позволит предприятию сократить издержки на содержание складских помещений.

В рамках внедрения данного принципа в 2012 году сотрудниками АО «Сибирская Аграрная группа» была разработана автоматизированная система управления (WMS) логистическим центром на Мясокомбинате в Томске. В результате автоматизации все заинтересованные подразделения обладают точными данными об остатках товара в режиме реального времени. Система также отслеживает сроки годности товара для исключения связанных с их несоблюдением потерь. Кроме того, данная система способствовала увеличению скорости обработки заказа, так как фор-

мирование заказов осуществляется ночью, что позволяет выполнять работу по комплектации заказов до начала работы. Благодаря полной автоматизации всех процессов зависимость от «человеческого фактора» незначительна, а потери, связанные с несоблюдением сроков годности, сократились с 10 тонн в месяц до 200–300 кг. Ежемесячная экономия от реализации проекта составляет порядка 4,5 млн руб. [5].

В результате анализа опыта практического применения представленных выше инструментов бережливого производства были предложены действия, которые способствуют внедрению данной концепции на любом предприятии.

Во-первых, бережливое производство – это постоянное совершенствование не только процесса производства, но и человеческих ресурсов. Только четкое понимание сотрудниками собственных выгод от внедрения инструментов, принципов бережливого производства позволит предприятию справиться с сопротивлениями сотрудников, вызванными переменами. Все сотрудники предприятия должны стать участниками внедрения концепции, а не сторонними наблюдателями.

Во-вторых, реализацию концепции следует начинать с внедрения системы 5С. Без хорошо организованного, чистого, безопасного рабочего места дальнейшие шаги по внедрению не имеют смысла.

В-третьих, внедрение концепции является длительным процессом, ведущий к существенным организационным изменениям как в вертикали управления компанией, так и самой философии менеджмента. Менеджмент должен быть готов к этим изменениям.

Список использованной литературы.

1. Производство и продукция [Электронный ресурс] // Сибирская Аграрная Группа. 2015. URL: <http://www.sibagrogroup.ru/production/factories> (дата обращения: 23.09.2015).
2. Княщюк Н.Ф. Перспективы внедрения ТРМ в здравоохранение // Бюллетень ВСНЦ СО РАМН. – 2012. – №1(77). – С.262– 265.
3. Быков Ю.М, Бугурова М.С. Обеспечение конкурентоспособности производства// Известия ВолгГТУ. – 2014. – №8.– С. 17–18.
4. Гумеров А.А, Закирзянов Р.И. Особенности внедрения инструментов бережливого производства // Вестник Казанского Технологического Университета. – 2013. – №23.– С.220–221.
5. Костяева Н.А. Сунь Цзы «Сибирской Аграрной Группы» // Агро Территория газета ЗАО «Сибирская Аграрная Группа».–2013. –№12. – С. 3.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

А.В. Хлевная, Е.В. Яроцкая*

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,
г. Краснодар
E-mail: nevmienko@yandex.ru, *yarockaya_ev@mail.ru

Рассмотрены сельские территории с точки зрения их устойчивого развития. Проведен аналитический обзор существующих подходов к определению понятий «сельская территория», «устойчивое развитие сельских территорий». Дано авторское определение устойчивому развитию сельских территорий. Выделены три уровня сельских территорий. Сформирована система факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие сельских территорий.

В современных условиях понятие устойчивого развития нашло свое отражение во многих отраслях науки, а сельские территории, являясь сложной многофункциональной системой, оказывают значительное влияние не только на развитие региона, но и страны в целом. В России сельские территории обладают огромным ресурсным потенциалом. Поэтому при более эффективном и рациональном его использовании они могут обеспечить устойчивое развитие, полную занятость, а также высокие качество и уровень жизни сельского населения.

В России предпосылки документа устойчивого развития сельских территорий (УРСТ) появились только в 1994 г., когда были представлены «Основные положения государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития». Через 2 года в 1996 г. Правительство РФ приняло «Концепцию перехода Российской Федерации к устойчивому развитию». Вследствие того, что она не учитывала социальные факторы и была направлена только на решение экологических проблем, – в эффективности ее реализации усомнились многие ученые страны.

При пересмотре и корректировке основных положений Концепции, большой вклад в изучение рассматриваемых понятий внес руководитель Центра устойчивого развития сельских территорий при РГАУ МСХА им. Тимирязева, доктор экономических наук Мерзлов А. В. По его мнению, под устойчивым развитием понимается установление устойчивых и согласованных отношений между человеком и окружающей средой [9].

В настоящее время, многие ученые, изучив зарубежный и отечественный опыт, предлагают свои трактовки понятия «сельская территория». Так, например, Баландин Д. А. определяет сельскую территорию как самобытную и обитаемую сельским населением местность с ее природными и климатическими условиями и ресурсами, которая позволяет производить сельскохозяйственную продукцию для решения экономических, социальных, экологических и институциональных задач развития территории [2]. Данное определение частично отражает точку зрения Мантино Франческо, считающего, что «сельская территория», помимо крайней дифференциации на европейском, национальном и региональном уровне, на местном уровне представляет собой совокупность социальных отношений, институциональ-

ных агрегаций и уровней управления, которые очерчивают географическое и социальное пространство, «являющееся переменной геометрической величиной». Он подчеркивает, что формат подхода к понятию «сельская территория» существенно изменился в настоящее время. Это не только понятие пространства, в котором на сельское и лесное хозяйство приходится существенная доля площадей, но также и понимание, что это место, обладающее значительным человеческим, природным, культурным и социальным капиталом, которое может представлять сильные моменты для развития [7].

Существуют и другие спорные подходы к определению сельских территорий. Так, например, Пантелеева О. И. под сельской территорией понимает территориальную систему за границей больших населенных пунктов с небольшой плотностью населения, которая находится под постоянным воздействием органов местного и регионального управления. На наш взгляд, понятие сельской территории, как территории вне крупных городов, не совсем верно, при этом определение низкой плотности населения может меняться в зависимости от сезонности и миграции [16].

В настоящее время многие ученые считают, что понятия «сельская территория», «сельский населенный пункт» и «село» идентичны, но мы придерживаемся противоположной точки зрения. Село – это один из видов населенных пунктов, при этом сельскохозяйственное производство в нем представлено только хозяйством населения (личные подсобные хозяйства). Сельская территория, по нашему мнению, – более широкое понятие, подразумевающее территорию, включающую в себя один или несколько населенных пунктов, а также земли сельскохозяйственного назначения, расположенные вокруг. При этом необходимо понимать, что данная территория должна иметь четко обозначенные границы, которые желательно совмещать с существующим административно-территориальным делением.

В ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий» сельская территория (сельская местность) рассматривается как сельское поселение, на территории которого преобладает сельскохозяйственное производство, или сельское поселение и другие территории, объединенные общей территорией муниципального района [13].

Федотова М.Ю., рассматривает сельскую местность, как сложную территориальную систему с присущими ей природно-хозяйственными признаками, а ее развитие зависит от степени зрелости природных и экономических связей в совокупности с социальной средой и органами управления. Но нельзя согласиться с ее мнением, что термин «сельский» имеет только территориальный аспект, при этом не зависящий от степени экономического развития и способа землепользования [15]. Данные определения «сельская местность» и «сельский» довольно размыты, по нашему мнению степень экономического развития может дать толчок к преобразованию сельской местности в городскую.

Считаем, что необходимо приравнять понятия «сельская территория» и «сельское поселение», не рассматривая городские населенные пункты. При этом наименьшей сельской территорией можно считать сельское поселение, а наибольшей – регион. На рисунке 1 представлена предлагаемая авторами схема классификации сельских территорий по территориальному признаку.

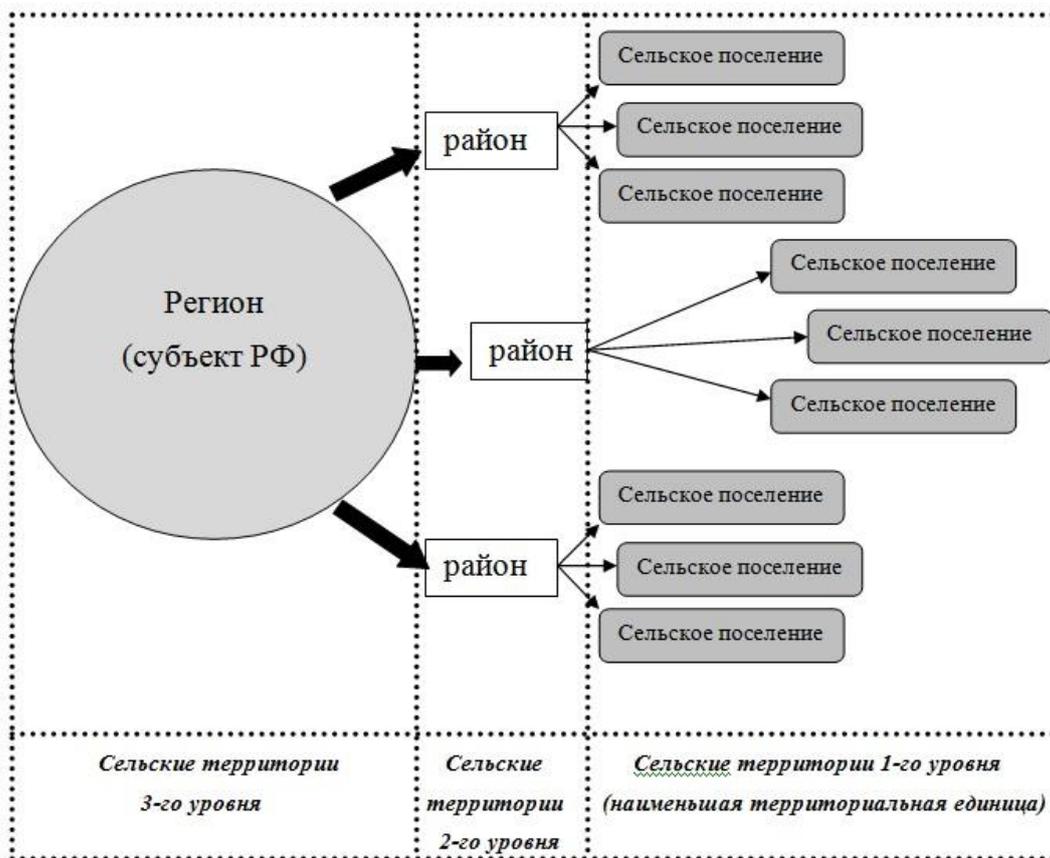


Рис.1. Классификация сельских территорий по территориальному признаку

Важность совмещения границ сельских территорий с существующим административно-территориальным делением РФ обусловлена статистическими данными, которые ведутся по каждой территориальной единице и позволят выполнить анализ устойчивого развития сельской территории различного уровня.

Развитие сельских территорий связано с их функциями, среди которых Мерзлов А.В. особенно выделяет следующие: производственную; социально-демографическую; обеспечение сельского хозяйства и других отраслей экономики трудовыми ресурсами; культурную; этническую; экологическую; рекреационную; пространственно-коммуникационную; политическую; социального контроля над территорией [9].

Пространственно-коммуникационную функцию Автайкина Е.В. разделила на жилищную (размещение жилых домов граждан постоянно проживающих в сельской местности и горожан, имеющих доходное занятие) и функцию размещения (промышленное использование и прохождение транспортной инфраструктуры, линий связи, электропередачи, водопроводов и др. инженерных коммуникаций) [1].

По нашему мнению, большая часть функций сельских территорий относится к социальной сфере, связанной с улучшением качества жизни населения. Так, например, в различных программах устойчивого развития сельских территорий – большая часть планируемых мероприятий связана с улучшением инфраструктуры сельских территорий и повышением уровня жизни и привлекательности сельской местности

для населения. Данные мероприятия также направлены на уменьшение миграции трудоспособного населения в города. При этом важным механизмом, позволяющим это осуществить, остается диверсификация сельской экономики и сельскохозяйственного производства.

Государственные программы развития сельских территорий имеют ряд показателей, направленных на отслеживание развития сельских территорий, но все они так или иначе являются только показателями самих программ.

Оценить устойчивое развитие сельских территорий несколько лет пытаются многие ученые, но все осложняется тем, что нет единого мнения понятие «устойчивое развитие». Впервые оно было дано в 1987 г. на Конференции ООН и на сегодняшний день уже существует более 100 определений, при этом многие из них сводятся лишь к экологической, социальной или экономической составляющей [16].

Так Гусманова У.Г. и Кликич Л.М. в своих научных трудах рассматривают устойчивое развитие только с позиции положительной тенденции в общественной жизни, при этом должен повышаться уровень благосостояния граждан и увеличивать потенциал территории для следующих поколений. С вышеизложенным определением понятия «устойчивое развитие» нельзя не согласиться, но, по нашему мнению, необходимо найти пути не только увеличения потенциала для будущих поколений, но и рассмотреть возможности его сохранения.

Золотухина А.В., изучая проблемы инновационного и устойчивого развития регионов, утверждает, что «устойчивое развитие» – это сохранение природной среды при одновременном экономическом и научно-техническом прогрессе, при котором идет замещение природных ресурсов другими технологиями. В такой трактовке, по нашему мнению, рассматривать данное определение не совсем актуально в настоящее время, так как замещение некоторых природных ресурсов не обеспечит полное развитие любого организма растительного или животного происхождения. Например, незаменимыми ресурсами считаются солнечная энергия, вода, почва, при этом в лабораторных условиях эти ресурсы были созданы искусственным путем, но, как показывает практика, нет возможности заменить их в том объеме, который существует в настоящее время [4].

Важность формулировки определения «устойчивое развитие сельских территорий» обусловлены постоянно меняющимися условиями при росте и развитии территорий. Россия, имеющая большую площадь и различные географические, природные, экономические и социальные условия, наиболее подвержена постоянным изменениям. Если рассматривать сельские территории как земли за границами городской черты, то не всегда есть возможность оценивать их развитие. Так при развитии городов происходит поглощение сельских территорий, а сельское производство переходит в разряд городского. В таком случае при увеличении площади городской территории, ущемляется развития сельских территорий.

Так Третьяковой Л. А. было предложено рассматривать устойчивое развитие сельских территорий как стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее повышение уровня и качества жизни сельского населения, рост эффективности сельскохозяйственного производства, поддержание природно-экологической системы жизнеобеспечения [14].

На наш взгляд, вышеуказанное определение более точно обосновали Мерен-

кова И.Н. и Перцев В.Н., выделив социальный фактор. При этом Перцев В. Н. определил устойчивое развитие сельских территорий как целенаправленный процесс стабильного развития сельского общества, при котором расширенное производство экономически, социально и экологически обосновано, а показатели качества и уровня жизни сельского населения повышаются за счет финансовой и инвестиционной стратегий [8].

Несколько иной подход к определению предложила Дронова М. В., которая под устойчивым развитием сельских территорий понимает: поддержание расширенного агропроизводства, диверсификацию сельскохозяйственного и несельскохозяйственного направлений видов деятельности, а также малого предпринимательства на основе развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов с целью повышения качества жизни сельского населения [3].

Все мнения ученых о понятии «устойчивое развитие сельских территорий» в той или иной степени затрагивают понятия «стабильное развитие», «плановость и непрерывность изменений», «рост эффективности», «сохранение роста» и т.д. Можно согласиться с мнением Ташмагамбетова Т. Ж. в соотношении стабильного развития сельских территорий и стабильного развития сельского общества, он указывает на сохранение именно сельского образа жизни [16].

Таким образом, принимая во внимание все вышеизложенные подходы можно предложить следующее определение устойчивому развитию сельских территорий. Устойчивое развитие сельских территорий – это стабильное социально-экономическое и экологическое развитие сельских территорий, за счет увеличения объемов сельскохозяйственной продукции и обеспечения занятости населения, при котором остаются производственные резервы для будущих поколений.

В настоящее время сельские территории выполняют следующие важнейшие общенациональные функции: производственную; демографическую; трудовую; жилищную; пространственно-коммуникационную. Данные функции, выделенные на основе научных трудов Мерзлова А.В., Овчинцевой Л.А. и Никонова А.А. и других ученых, отражены в Концепции развития сельских территорий.

Как в России, так и за рубежом на устойчивое развитие сельских территорий влияет ряд факторов. Подходов к классификации факторов, так же как и к определению устойчивости, очень много. Остановимся на некоторых из них.

По мнению Мантино Франческо, факторами сельского развития территорий являются: экономические, социальные, окружающая среда, культурная среда. При этом они своей совокупностью влияют на сельское хозяйство [7].

Меренкова И. Н. определила факторы, влияющие на устойчивое развитие сельских территорий, разбив их на группы: 1) внешние и внутренние (по территории); 2) косвенного и прямого действия; 3) институциональные, экономические, экологические, социальные (по сферам развития) [8].

Несколько иной подход классификации факторов применила в своих научных трудах Леметти Ю. А. Внешние факторы рассматриваются в условиях макросреды и делятся на: факторы цикличности развития, геополитические и геоэкономические; природно-климатические и историко-культурные факторы. К внутренним факторам (микросреды) на ее взгляд относятся: затяжной системный кризис сельского развития, социально-демографический кризис села; технологическая деградация сельско-

го хозяйства и инерционность управления [6].

Мы согласны с мнением ученых (Мерзлов А.В., Нефедова Т.Г., Коваленко Е.Г., Полушкина Т.М., Якимова О.Ю.), что сельские территории занимают определенное место в географическом пространстве, поэтому географический фактор оказывают на их развитие существенное влияние, создавая множество параметров сельских территорий (плотность, состав населения, миграцию и, менталитет, транспортную и социальную инфраструктуру, традиции хозяйствования, экономическую специализацию, эффективность деятельности). Чаще всего географический фактор рассматривается в рамках природного фактора, но, на наш взгляд, его необходимо рассмотреть более подробно и в совокупности с остальными факторами [5, 12].

Мерзлов А.В. в своих научных трудах, в зависимости от географического и геополитического фактора, рассматривает типизацию сельских территорий на периферийные, приграничные и внутренние, а Мищенко И.В. дифференцирует сельские территории по оси «центр–периферия» [11, 10].

Учитывая вышеизложенное, с нашей точки зрения, правомерно рассмотреть многоуровневый подход к классификации факторов, влияющих на УРСТ. По нашему мнению, все эти факторы необходимо разделить: по зоне влияния (внешние, внутренние); по воздействию на развитие сельских территорий (стимулирующие, сдерживающие). К основным группам факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие сельских территорий можно отнести следующие: экономические, политические, законодательные, институциональные, рыночные, природные, социальные, географические, экологические. На наш взгляд, некоторые сдерживающие факторы, могут дать толчок к новому развитию производства в сельских территориях. Так, например, санкции, введенные в отношении России в 2014 г. некоторыми странами Евросоюза и США, дали стимул развитию импортозамещения как в сельском хозяйстве, так и в промышленности.

Обобщая выше сказанное, можно с уверенностью утверждать, что устойчивое развитие сельских территорий затрагивает многие сферы жизни общества, проблемы экологического и экономического характера. В связи с этим, мы считаем, целесообразно разрабатывать программы и подпрограммы УРСТ в соответствии с уровнями сельских территорий предлагаемыми авторами (сельское поселение, район, регион). Каждая программа и подпрограмма УРСТ должна будет учитывать факторы, оказывающие влияние на развитие сельской территории, и показатели, отражающие существующую ситуацию в ней.

Список использованной литературы.

1. Автайкина Е.В. Проблемы и перспективы развития АПК и сельских территорий: монография / Е.В. Автайкина, О.А. Аничкина, Л.В. Гайдаренко и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 282 с.
2. Баландин Д. А. Управление устойчивым развитием сельских территорий региона: дис. ... канд. экон. наук. – Пермь, 2013. – 182 с.
3. Дронова М. В. Обеспечение устойчивого развития сельских территорий юга Тюменской области: дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2013. – 204 с.
4. Иконникова О. В. Основные подходы к определению понятия «устойчивое развитие сельских территорий» [Электронный ресурс] // Проблемы современной

экономики, N 1 (41). 2012. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3985> (дата обращения: 10.10.2015)

5. Коваленко Е.Г. Модернизация механизма устойчивого развития сельских территорий: монография / Е.Г. Коваленко, Т.М. Полушкина, О.Ю. Якимова и др. / под ред. Е.Г. Коваленко. – М.: Издательский дом Академии Естество знания, 2014. – 166 с.

6. Леметти Ю.А. Стратегия устойчивого развития сельского хозяйства региона: теория и практика. – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2011. – 166 с.

7. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней. – Рим: Издание ФАО, 2010. – 272 с.

8. Меренкова И.Н., Перцев В.Н. Обеспечение устойчивого развития сельских территорий муниципального района. – Воронеж: ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, 2011. – 166 с.

9. Мерзлов А.В. Региональный опыт разработки программ устойчивого развития сельских территорий. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2012. – 112 с.

10. Мерзлов А.В. Устойчивое развитие сельских территорий : теория, методология и практика : дис. ... док. экон. наук. – Москва, 2006. – 319 с.

11. Мищенко И.В. Пространственные аспекты устойчивого развития сельских территорий // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 3. – С. 95-102.

12. Нефедова Т.Г. Территориальная организация сельскохозяйственной деятельности в европейской части современной России : дис. ... док. географ. наук. – Москва, 2004. – 287 с.

13. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Правовая система Консультант Плюс. 2013. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149879/ (дата обращения: 10.10.2015)

14. Третьякова Л. А. Организационно-экономические основы устойчивого развития сельских территорий. – Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2008. – 360 с.

15. Федотова М.Ю. Устойчивое развитие сельских территорий как направление стратегии их функционирования: монография / М.Ю. Федотова, А.А. Ломакин. – Пенза: РИО ПГСХА, 2013. – 200 с.

16. Яроцкая Е. В., Хлевная А. В. Теоретические подходы к устойчивому развитию сельских территорий // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире: Сборник научных трудов. – Омск: Инновационный центр развития образования и науки, 2015. – С. 117-119.

СЕБЕСТОИМОСТЬ – ВАЖНЕЙШИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ, ОТРАЖАЮЩИЙ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чан ТхиХонгФыонг

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: hongphuongdhtn@gmail.com

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент

Исследуется экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности. Рассмотрено понятие себестоимости, ее структура и методы расчета, а именно метод составления калькуляций. Описаны плановая, нормативная и отчетная калькуляции. Раскрыты пути снижения себестоимости продукции.

Одной из важнейших частей экономических методов управления в экономике по обеспечению повышения эффективности производства является экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Основываясь на нем можно начать планирование, а также оценить качество планирования.

При анализе такого понятия, как себестоимость, ее структуры и динамики в целом, выявляются разного рода причины отклонения от плановых показателей, недочеты в планировании производственного процесса, определяются резервы в целях повышения уровня производительности на предприятии. Такой анализ позволяет определить исходные показатели для создания единого плана в долгосрочной или не долгосрочной перспективе.

Сама по себе себестоимость является одним из важнейших для любой организации показателем, который отражает многие стороны ее финансово-хозяйственной деятельности и играет важную роль в производственном процессе. Он определяет уровень качества продукции, а, следовательно, уровень успешности выпускаемой продукции на рынке.

Расчет себестоимости присутствует на любом уровне проектирования процесса производства продукции, тем самым еще раз указывая на важность данного понятия. При расчете учитываются технико-экономические факторы снижения себестоимости, составляются развернутые калькуляции производства отдельных видов продукции. И главная задача каждого производителя – максимально снизить потери, как в финансовой сфере, так и в самом производственном цикле.

В итоге, для получения более ясной картины о состоянии производственного цикла, необходимо проводить расчеты, анализ и заранее планировать как будет выглядеть производственный цикл с финансовой точки зрения. Анализ и планирование тесно связаны как с другом, так и с производственным процессом, где они активно применяются и образуют единый инструмент для определения наиболее эффективных путей развития общественного производства. Кроме того, анализ является эффективным в плане внедрения хозрасчета и режима экономии на предприятии.

Карл Маркс говорил об издержках, основываясь на трудовой теории стоимости, как о затратах на зарплату, материалы, топливо, содержание торговых помещений, транспорт и прочее. Иначе говоря, как о затратах на производство товара. Он

делил все издержки на издержки производства и издержки обращения, не смотря на рыночную ситуацию и прочие обстоятельства. А также считал вторые продолжением первых, и что в сумме они образуют издержки на производство товаров.

Ныне же, издержки рассматриваются абсолютно не так. Современная экономика указывает на редкие используемые ресурсы и возможность их альтернативного использования. То есть производство из вторсырья или синтезированных искусственным путем материалов. Таким образом, получается, что экономические издержки ресурса равны его стоимости, иначе говоря это выплата снабженцу предпринимателем и внутренние издержки.

Издержки производства – это затраты, связанные с производством и обращением товаров, то есть затраты, необходимые для осуществления процесса производства и реализации продукции (выполнение работ, оказания услуг). Они являются важнейшей экономической категорией.

Издержки бывают внутренние и внешние. Внешние издержки – это затраты на приобретение отсутствующих на предприятии ресурсов, материалов и сырья, а также затраты в виде заработной платы рабочих и служащих, арендная плата и т.д. Их целью является привлечение ограниченных ресурсов именно в данное производство, что тем самым приводит к отвлечению этих ресурсов от других альтернативных вариантов их применения.

Внутренние издержки – это затраты ресурсов, которые являются собственностью предприятия (денежный капитал, оборудование, предпринимательские способности и т.п.). При этом, эти издержки равны выгодам, доходам, которые получил бы предприниматель за те ресурсы, которые он использует самостоятельно. Примером может служить помещение владельца фирмы, в котором располагается сама фирма. В итоге, невозможно сдавать это помещение и получать прибыль, в размере арендной платы. И ни смотря на то, что внутренние издержки носят неявный характер и не фиксируются в бухгалтерской отчетности, их всегда стоит учитывать при принятии экономических решений, то есть неполученная арендная плата в нашем примере есть ни что иное, как часть экономических издержек.

Так называемая нормальная прибыль так же входит во внутренние издержки. Она составляет минимальное поощрение предпринимательских способностей, в целях стимулирования их использования на данном производстве, другими словами это минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться «на плаву». Размер этого дохода не должен быть меньше другого такого же дохода, но в другой сфере, не менее выгодной, но он его не получает. В итоге, она определяется именно предпринимателем [2].

После реализации товара денежные затраты производства обязательно должны быть возвращены обратно, с тем чтобы начать новый круговорот процесса производства. Поскольку в любом производственном цикле присутствует необходимость в оплате сырья и материалов от других фирм, необходимо знать какое количество денежных средств нужно отдать. Поэтому всегда присутствует необходимость в пересчете издержек данного производства. Следует отметить, что разницу между выручкой от реализации товара и издержками обеспечивает прибыль. Для достижения максимальной прибыли издержки должны быть минимальны. В масштабе общества, издержки образуют стоимость товара и внешне – это цена получаемой продукции. А

вот в масштабе фирмы издержки образуют свою стоимость товара и называются себестоимостью.

Себестоимость – это денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию единицы продукции конкретного предприятия. То есть она показывает, во сколько производство данного товара обошлось самой фирме. Себестоимость включает затраты на сырье и материалы, оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов, прочие расходы. Она говорит о том, что производство и сбыт на данном предприятии организованы нерационально и требуют корректировки, когда себестоимость такого же товара конкурента ниже. Изменения следует вносить исходя из уровня себестоимости, так как она выступает главным фактором формирования прибыли. Цена будет тем выше, чем выше себестоимость, не взирая на прочие одинаковые условия. Прибыль составляет разницу между ценой и себестоимостью. Тогда, для увеличения прибыли нужно повысить цену или снизить себестоимость[4].

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций, которые показывают величины затрат на производство и реализацию единицы продукции. Составления калькуляций идет по статьям, принятым в данной отрасли расходов. Есть три основных вида калькуляций: плановая, нормативная и отчетная.

В плановой калькуляции себестоимость определяется через расчет затрат по отдельным статьям, в то время как в нормативной – по нормам, которые действуют на данном предприятии. Поэтому она, пересматривается, как правило, каждый месяц, так как происходит снижение нормативов в ходе проведения организационно-технических мероприятий. Отчетная калькуляция составляется на основе данных из бухгалтерии, тем самым показывая фактическую себестоимость изделия. Благодаря этому, в дальнейшем, становится возможным проводить проверку того на сколько выполнен план по себестоимости изделий и на каких именно участках есть отклонения от плана.

Правильный расчет себестоимости продукции имеет большое значение: чем лучше организован учет, чем совершеннее методы калькулирования, тем легче выявить посредством анализа резервы снижения себестоимости продукции.

При группировке затрат по калькуляционным статьям определяется состав расходов в зависимости:

- от их направления (куда: в производство, в обслуживание и т.д.);
- от места возникновения, то есть основное производство или вспомогательные службы.

Группировка расходов производится по калькуляционным статьям при определении себестоимости отдельных видов продукции, услуг и работ, а также при оценке степени влияния отдельных элементов на ее формирование и разработку плана организационно-технических мероприятий по снижению себестоимости[9].

Существует множество путей снижения затрат себестоимости, по которым идет любая фирма. Ведь это уменьшает передачи денег с каждой единицы товара другим фирмам, что позволит оставить больше денег себе. Снижение себестоимости означает, что из того же количества сырья можно выпустить больше готовой про-

дукции, то есть экономить сырье и деньги при производстве и реализации продукции. Однако главными направлениями снижения затрат себестоимости [3] являются:

- 1) снижение материальных затрат в единице продукции;
- 2) повышение технического уровня производства;
- 3) улучшение организации производства и труда;
- 4) постоянное повышение производительности труда;
- 5) изменение объема и номенклатуры выпускаемых изделий;
- 6) повышение доли кооперативных поставок;
- 7) улучшение работы оборудования во времени, что дает экономию амортизационных отчислений.

Одной из важнейших составляющих в экономике предприятия является понятие себестоимости. Она отражает все затраты предприятия, осуществляемые в целях производства и реализации продукции, а также является качественным показателем работы предприятия, то есть на сколько выгодно используются ресурсы, находящиеся на этом предприятии. Умение правильно рассчитать необходимое количество ресурсов на производство продукта определяет величину себестоимости, а в дальнейшем – величину прибыли, которую будет получать производитель в процессе продажи этого товара.

Классификация себестоимости по разным признакам позволяет сократить расходы на содержание производственных установок, расходы ресурсов и т.д. Со временем, структура себестоимости продукции в отдельных отраслях промышленности активно изменяется. И соответственно, есть вероятность появления новых методов уменьшения себестоимости продукта. Причиной изменения структуры со временем являются разного рода процессы инфляции, резкое замедление темпов обновления основных производственных фондов, увеличение процентных ставок по кредитам коммерческих банков, увеличение расходов на рекламу и др.

Значительного снижения себестоимости продукции на предприятии можно достичь только за счет реализации хорошо разработанной комплексной программы снижения издержек, которая в дальнейшем должна постоянно действовать и корректироваться с учетом изменяющихся обстоятельств.

Управление издержками производства и реализации продукции с целью их минимизации на предприятии является составной частью управления предприятием в целом. Это необходимо для получения максимальной прибыли, улучшения финансового состояния фирмы, повышение конкурентоспособности предприятия и продукции, снижения риска стать банкротом и других целей.

Калькулирование всех расходов на производство товара, позволяет рассчитать полную себестоимость одного товара и держать под контролем сам производственный процесс, а также проводить переоценку расходов в целях их сокращения.

Что в наше время, что раньше, определяющим фактором успеха реализации выпускаемой продукции является умение правильно рассчитать себестоимость и выделить в процессе свои недостатки, мешающие дальнейшему развитию производства. Наиболее часто встречающимся методом планирования себестоимости продукции является метод планирования по технико-экономическим факторам.

Список использованной литературы.

1. Антонова З.Г. Экономика предприятия: учебное пособие. – Томск: Изд. ТПУ, 2000. – 135 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 192 с.
3. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учебное пособие. – 2-е издание. – М.: Кнорус, 1999. – 304 с.
4. Понятие себестоимости и задачи учета затрат [Электронный ресурс]. URL: http://www.aup.ru/books/m170/7_1.htm (дата обращения: 26.09.2015).
5. Экономика предприятия: учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: Дело, 1998. – 584 с.
6. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. проф. В.П. Грузинова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 535 с.
7. Бухгалтерский учет: учебник / Под ред. П.С. Безруких. – М.: Папирус, 1994. – 528 с.
8. Шуляк П.Н. Ценообразование: учебное пособие. – 3-е издание переработанное и дополненное. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 192 с.
9. Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 359 с.

ГЕНЕРАЦИЯ СПИН-КОМПАНИЙ В УНИВЕРСИТЕТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТИПА

В.В.Чернобук, И.А.Павлова*

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,

*Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: violetta.chernobuk@mail.ru, *iapav@mail.ru

В данной статье дается характеристика процесса создания спин-компаний в современном университете, описывается функциональная модель взаимодействия ключевых участников в процессе образования спин-компаний, а также приводятся результаты обследования процесса генерации бизнеса в университете предпринимательского типа на примере Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). Для оценки процесса генерации бизнеса в ТУСУР был выбран формализованный инструмент групповое проектное обучение (ГПО), интегрированный в научно-образовательный процесс университета. Были выявлены разные модели организации данного процесса для проектов ГПО с разными исходными задачами. Результаты по ГПО получены на основе опроса руководителей более 30 проектных групп.

Современное состояние университета демонстрирует его развитие как института, характеризующееся отличиями от его традиционного формата как образовательного или научного учреждения. Актуальность образовательных и научных функций университета остается неизменной, однако, наблюдается трансформация внутренних процессов в соответствии с новыми задачами в рамках экономики, основанной на знаниях [4]. Подготовка высококвалифицированных кадров для предприятий страны и проведение научных исследований теперь совмещаются с предпринима-

тельскими задачами самого университета [7]. Университет превращается не только в источник создания научного знания, но и становится равноправным участником рыночных отношений, занимаясь коммерциализацией результатов интеллектуального труда различными способами. Одним из наиболее известных и распространенных способов коммерциализации научного знания является генерация спин-компаний в университете.

Спин-компания представляет собой малое инновационное предприятие, образованное на базе результатов научно-исследовательской деятельности материнской (родительской) организации (в частности, научно-исследовательского института или университета). Данное предприятие отделяется от материнской организации с целью дальнейшей самостоятельной разработки, освоения и внедрения на рынок нового продукта или технологии [12].

Значимость спин-компаний определяется ситуацией, которая заключается в том, что радикальные нововведения, способные влиять на развитие отрасли с неизменной закономерностью становятся результатом деятельности малых и средних предприятий, осуществляющих свою деятельность на пике научно-технического прогресса. Характерной чертой инновационной деятельности таких компаний является их ориентация на создание преимущественно продуктовых инноваций, нежели новых технологий, несмотря на то, что технологическая ориентация обеспечивает наибольший коммерческий успех на начальном этапе.

Актуальность процесса генерации спин-компаний при университетах обуславливается следующими факторами:

- на рынке появляются новые предприятия, реализующие новые технические и технологические разработки;
- сокращаются материальные расходы за счет использования университетских площадей и оборудования;
- создаются новые рабочие места;
- имеются мотивационная составляющая для студентов, аспирантов и научных сотрудников с точки зрения реализации их разработок в качестве продукции собственного предприятия при материальной поддержке университета, а также возможно получение экспертных знаний от сотрудников университета, необходимых для деятельности предприятия;
- наличие возможностей использования опытно-экспериментальной базы, наработанных связей с партнерами и заказчиками, научного потенциала и даже бренда вуза;
- научные разработки университета могут быть реализованы в реальном векторе экономике;
- университет становится соучредителем нового предприятия и получает дополнительный доход, который позволяет расширять области исследований, исходя из научного интереса университета, и способствовать финансированию новых проектов;
- имеется потенциал формирования устойчивых связей с созданными предприятиями и вовлечение их в образовательный процесс университета.

Предпосылками для развития предпринимательства в университетах является внутренняя мотивация разработчиков и исследователей к внедрению полученных

результатов на рынок, а также заинтересованность университета в получение дополнительных доходов через прибыль, сгенерированную в спин-компаниях.

Сегодня на законодательном уровне в Российской Федерации предусмотрена возможность участия университета как соучредителя нового предприятия. Такая регистрация реализуется в соответствии с федеральным законом № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [8]. Университет оставляет за собой исключительное право участвовать в деятельности компании и получает прибыль от деятельности предприятия.

При оценке факторов, оказывающих влияние на процесс генерации спин-компаний в университете, можно выделить три основных института: государство, бизнес и сам университет (как источник науки и образования). На рис. 1 представлена модель, описывающая функциональные особенности участников инновационного процесса направленного на создание спин-компаний. Данная модель разработана на основе концепции предпринимательских университетов [3], модели тройной спирали [1, 2], а также изучения опыта генерации бизнеса, как в российских, так и в зарубежных университетах [10, 11, 13].

Процесс генерации бизнеса (спин-компаний) рассматривается с точки зрения воздействия бизнеса и государства на вуз, который способен генерировать новые спин-компания на основе разработанных в университете продуктов или технологий.

В блоке 1 представлены функции государства, направленные на поддержку инновационной деятельности университета. В общей сложности в России на сектор высшего образования приходится только около 6 % внутренних затрат на R&D и 11 % численности всего персонала (в эквиваленте полной занятости), в том числе 16 % исследователей (в эквиваленте полной занятости) [5]. Эти цифры существенно ниже, чем в странах ОЭСР.

Рассматривая действия государства в целях поддержки предпринимательства, можно выделить два основных подхода, характеризующих действия государства: косвенная и прямая поддержка. К прямой поддержке можно отнести финансирование научно-исследовательской деятельности и финансовое содействие при становлении компании, а также выделение субсидий. Косвенная же поддержка касается налогового стимулирования, кредитной политики, нормативно-правового регулирования, развития инфраструктурных объектов.

Включение бизнеса в процессы университета (блок 3) является неотъемлемой частью процесса создания университетских компаний. Именно предприятия могут оказывать неоценимое содействие при подготовке квалифицированных кадров, обладающих на выходе достаточными компетенциями для создания компании. Предприятие оказывает мощное влияние на внутренние процессы, предоставляя площадки для получения практического опыта студентов. Компании оказывают содействие процессам университета путем привлечения собственных специалистов к образовательному процессу, так как работники реального сектора экономики обладают рядом преимуществ касательно практических навыков по сравнению с преподавателями, деятельность которых протекает только в рамках университета.

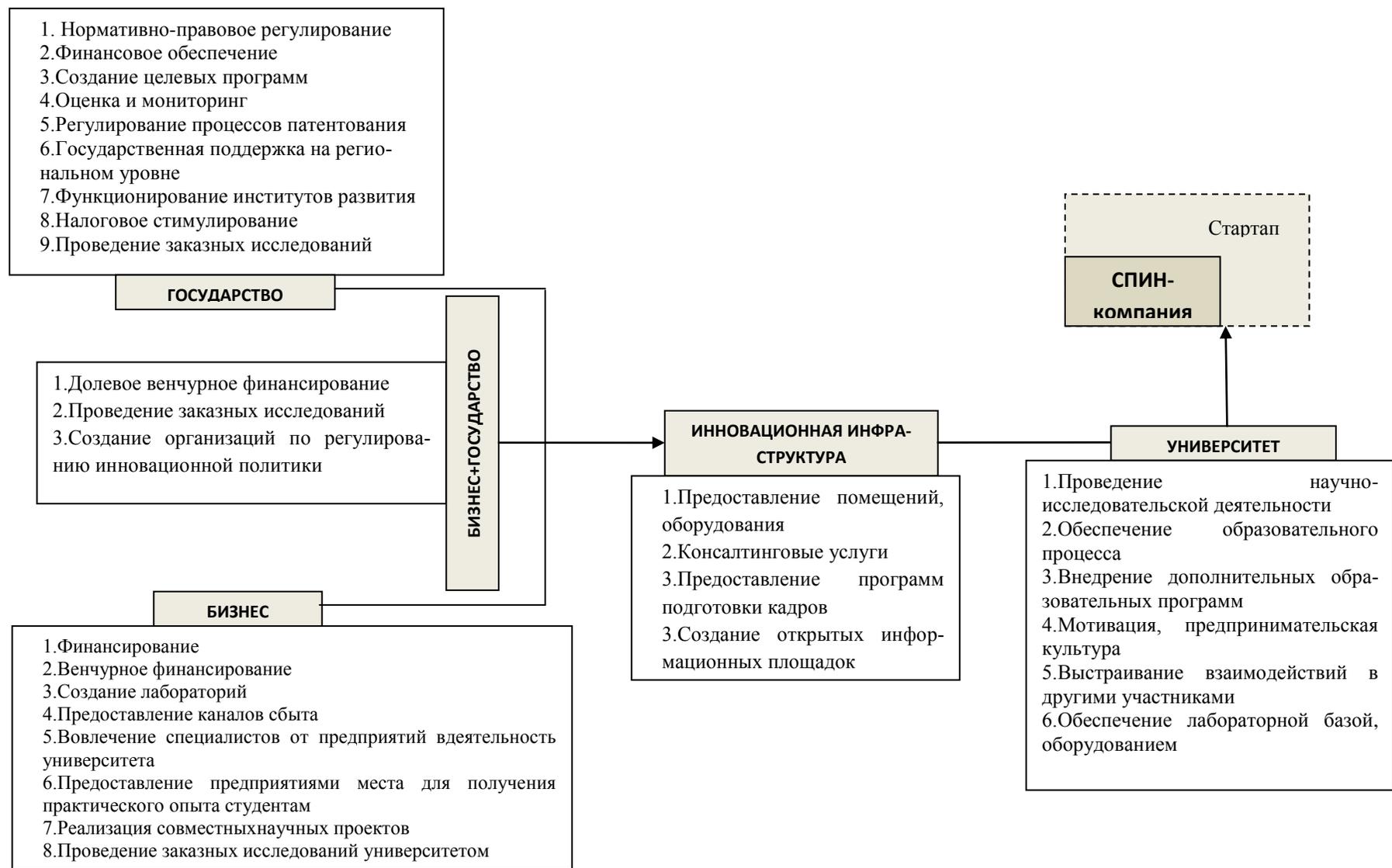


Рис. 1. Функциональная модель взаимодействия государства, бизнеса и университета с целью создания спин-компаний

Нельзя исключить и поддержку бизнеса в отношении финансирования университетов, которое в большинстве случаев имеет место быть при совпадении интересов в научно-исследовательской деятельности. Выполняя совместные проекты, предприятие вкладывает средства в проведение исследований и предоставляет необходимое лабораторное оснащение. Главной мотивацией для участия предприятий в становлении спин-компаний является возможность достижения своих стратегических целей без отвлечения от основных процессов производства.

В блоке 2 обозначены результаты взаимодействия государства и элементов бизнес-сектора, которые также вносят значительный вклад в развитие предпринимательской среды в университете. Относительно реализации совместных инициатив представителей бизнеса и государства можно выделить ключевые направления деятельности, имеющие стратегическое значение в генерации бизнеса. В первую очередь, это венчурное финансирование проектов, которое реализуется на основе двойного участия. По существу, большая часть таких структур занимается поддержкой инновационной деятельности. Эти организации ориентированы на финансирование исследований и разработок, что не всегда приводит к созданию новых успешных компаний. Также в РФ существует ряд предприятий, доли которых распределены между государством и частным сектором, которые могут оказывать ту же поддержку, что и частные предприятия.

Существенным фактором государственно-частного партнерства является согласование действий по реализации инновационной политики. Этим объясняется наличие специальных государственных или государственно-частных советов, задачей которых является разработка рекомендаций по усовершенствованию правовых норм и содействие в реализации инновационных проектов как на национальном, так и на региональном уровне[9].

В представленной модели в качестве отдельного элемента выделен блок 4, относящийся к функциональным особенностям инновационной инфраструктуры, которая определена как результат взаимодействия государства и бизнеса и предназначена для обеспечения содействия начинающим компаниям. Инфраструктурные объекты предоставляют площади для размещения, оказывают консалтинговые услуги, в том числе в рамках реализуемых ими мероприятий. Также инфраструктурные организации способны оказывать содействие при поиске инвестора.

В рамках представленной функциональной модели сам университет (в данном случае понятие университет может рассматриваться и в более широком контексте как научно-образовательный комплекс или как научно-исследовательские организации) является важным элементом в представленном процессе. Такое положение объясняется тем, что деятельность бизнеса и государства предопределяет характеристики внутренней среды университета. Среда в дальнейшем трансформируется, исходя из специфики деятельности университета, организационных подходов, исследовательских особенностей учреждения и т.д. Она превращается в уникальную среду для генерации бизнеса для каждого отдельного взятого университета.

Оценка среды университета в процессе генерации бизнеса (спин-компаний) помимо количественных подходов должна включать в себя и качественные методы, так как только лишь количество зарегистрированных компаний при участии университета не дает представлений об эффективности данного процесса и требует более детального рассмотрения.

В качестве одного из примера инициатив, направленных на генерацию спин-компаний в университете, представлено групповое проектное обучение (ГПО) в

Томском государственном университете систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), которое реализуется в виде проектной работы в командах по определенным научным направлениям. Данная проектная работа интегрирована в научно-образовательную деятельность университета.

Организационная структура ГПО отличается четкой иерархичностью, начиная от администрации университета и заканчивая студентами. Для каждого этапа организации процесса ГПО назначаются ответственные лица. Проекты инициируются сотрудниками или кафедрами ТУСУР. Кафедра в свою очередь проводит конкурс проектов, на котором выбираются подходящие проекты с точки зрения соответствия задачам кафедры. Вся отчетность о результатах проектной деятельности передается в Центр инновационных образовательных технологий (ЦИОТ), сотрудники которого проводят мониторинг процессов группового проектного обучения на уровне университета и в свою очередь передает данные в Управление учебной деятельностью университета[6].

В ходе обследования ГПО были выделены две основные модели, в соответствии с которыми строится работа внутри проектов. Уже было отмечено, что большая часть задач ТУСУР ориентированы на получение научно-исследовательских результатов. Таким образом, ГПО направлен на решение отдельных подзадач крупных научно-исследовательских проектов университета. Результат работы проектной группы по итогам интегрируется в общую схему исследований (рис. 2). Эта модель ГПО является наиболее популярной в ТУСУР по причине наличия большого количества научно-исследовательских проектов. Также стоит отметить, что возможен и обратный процесс, когда ГПО становится площадкой для решения небольших на начальном этапе задач, которые могут перерасти в полноценную научно-исследовательскую работу.

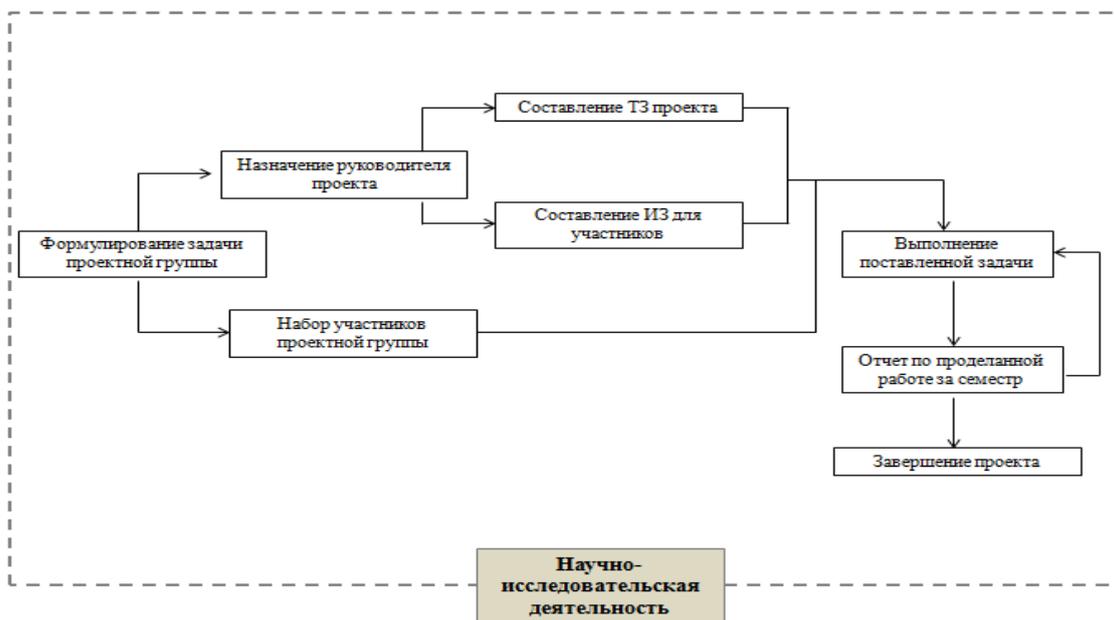


Рис. 2. Модель процесса ГПО как части научно-исследовательской деятельности университетов

Известно, что вокруг ТУСУР сформирован пояс предприятий, которые активно участвуют как в образовательной, так и исследовательской деятельности универ-

ситета, являясь заказчиками исследований и предоставляя рабочие места для прохождения практики студентам. Некоторые предприятия, помимо этого, участвуют в процессе группового обучения, предоставляя рабочие места и формулируя задачи, исходя из интересов самого предприятия. В целом такой процесс практически идентично описанному ранее за исключением того, что задачи проекта ГПО формулирует предприятие.

В ходе обследования проектов ГПО была выделена модель (рис. 3), в которой реализация проекта рассматривается как целостный самостоятельный процесс достижения конечного результата. В качестве примера можно привести проект «УИ ИИ-1107», целью которого является разработка веб-приложения. Проект был инициирован с целью дальнейшей коммерциализации и отражает всю цепочку создания продукта: от генерации идеи до ее коммерциализации.

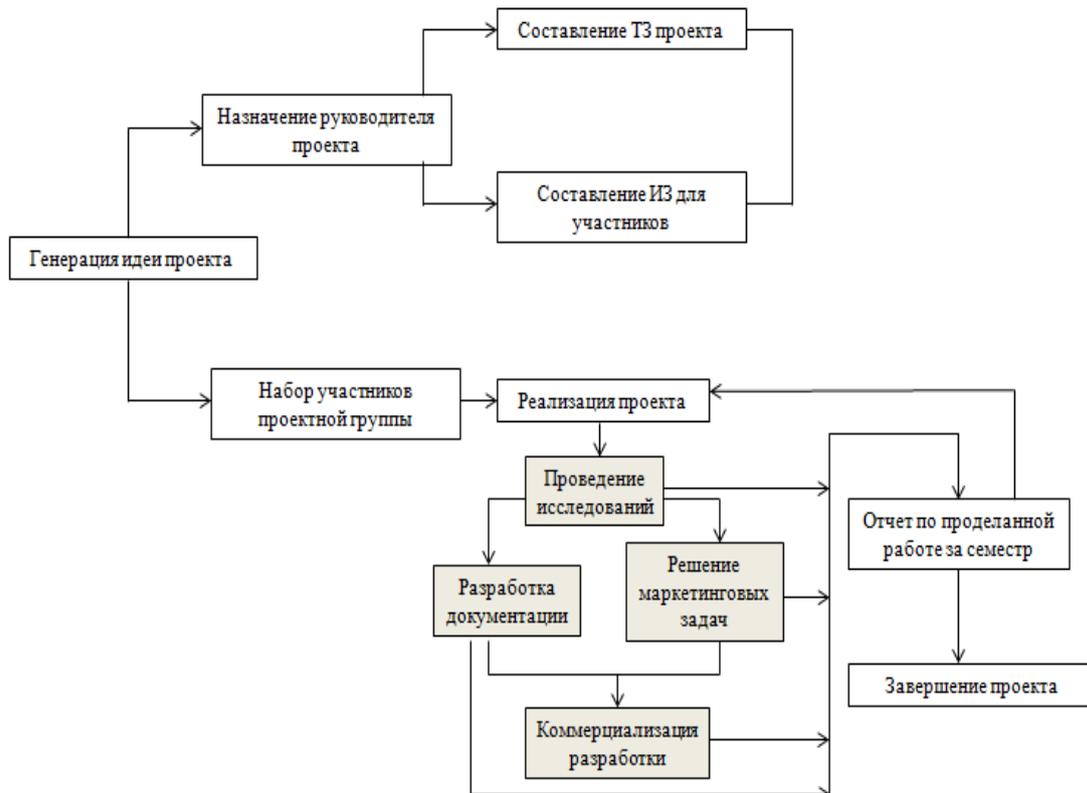


Рис. 3. Модель ГПО как самостоятельного процесса

Такая модель ГПО в большей степени связана с предпринимательскими задачами университета и ориентирована в большей степени на получение конкретного продукта, услуги, технологии или методики, нежели на образовательный процесс. При реализации проекта по второй модели, образовательные цели преследуются только при отсутствии необходимых компетенций у участников проекта. Результат деятельности такого проекта может быть оценен и с точки зрения возможности создания спин-компании при университете.

Групповое проектное обучение играет значимую роль в учебном плане будущих специалистов и способствует развитию у студентов как дополнительных профессиональных навыков и опыта научно-исследовательской деятельности, так и предоставляет возможность работы в малых и крупных компаниях Томска, что

формирует необходимые предпринимательские компетенции. Ряд проектов, идеи которых были заложены именно на стадии ГПО, позднее переросли в новые компании, которые могут стать успешными участниками рынка. Университет является важной площадкой для инициации и инкубирования бизнеса. Однако данный процесс может иметь различные инструменты для реализации в силу специфики деятельности, масштаба и возможностей разных университетов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований № 15-12-70002 «Институты развития региональной экономики: процессы формирования».

Список использованной литературы.

1. Анрюшкевич О. Опыт формирования предпринимательских университетов в контексте модели «тройной спирали» [Электронный ресурс] // Федеральное интернет-издание: Капитал страны. 2013. URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/263511/entry_id (дата обращения: 05.09.2015).
2. Дежина И.Г., Киселева В.В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России // Научные труды. Институт экономики переходного периода. – 2008. – 227 с.
3. Кларк Б. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. – 240 с.
4. Павлова И.А., Монастырный Е.А. Комплексное моделирование социально-экономических систем: применение модели институциональных функций научно-образовательного комплекса для анализа предпринимательского университета // Инновации. – 2015. – №3. – С. 39–44.
5. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки Российской Федерации. URL: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf> (дата обращения: 13.04.2015).
6. Регламент группового проектного обучения в ТУСУР [Электронный ресурс] // сайт Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. URL: <http://www.tusur.ru/ru/education/edu-process/gpo/regulations.html> (дата обращения: 15.05.2014).
7. Стародубова А.Г. Роль института образования в развитии инновационной экономики в России [Электронный ресурс] // политематический журнал научных публикаций «Дискуссия». URL: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=131#> (дата обращения: 10.05.2015).
8. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009г. № 217-ФЗ // Российская газета, 4 августа, 2009.
9. Щебетова О.В. Государственно-частное партнерство как механизм государственной поддержки развития образовательного комплекса [Электронный ре-

сурс] // Электронный журнал «Креативная экономика». URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/11142/> (дата обращения: 30.05.2015).

10. Graham R. Creating university-based entrepreneurial ecosystems [Электронный ресурс] // MIT Scoltech Initiative. URL: http://www.rhgraham.org/RHG/Recent_publications_files/MIT%3ASkoltech%20entrepreneurial%20ecosystems%20report%202014%20_1.pdf (дата обращения: 16.04.2015).

11. Michaely R., Shaw W.H. The Choice of Going Public; Spin-offs vs. Carve-outs. [Электронный ресурс] // School of Management, Cornell University; bibliographic database. NY:2010. URL: <http://forum.johnson.cornell.edu/faculty/michaely/The%20Choice%20of%20Going%20Public.pdf> (дата обращения: 24.02.2015).

12. O'Shea R. Understanding Entrepreneurship. Determinants and consequences of university spin-off activity: a conceptual framework [Электронный ресурс] // Springil Link:scientific database. URL: http://igup.urfu.ru/docs/Bank%20English_Translated%20Articles/Translated/Enterprenurship/DetermResultUnivSpinOffActiv_Lovckaya.pdf (дата обращения: 12.02.2015).

13. Wood M.S. A process model of academic entrepreneurship. Cameron school of business; Business horizons. Washington: 2011.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕГО ОЦЕНКИ ПРИ ПРИЕМЕ СОТРУДНИКА НА РАБОТУ

В.К. Черняк

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vladislavcherniak@gmail.com

Научный руководитель: Аникина Е.А., канд. экон. наук, доцент

В статье поставлена задача изучения понятия «эмоциональный интеллект», выявление необходимости его оценки и учета при приеме на работу. Для решения данной задачи проведен анализ влияния уровня эмоционального интеллекта на работоспособность сотрудника, изучены исследования зарубежных психологов в данной области. Кроме этого, рассмотрен опыт зарубежных и отечественных компаний по использованию фактора эмоционального интеллекта в своей деятельности, в том числе при приеме на работу сотрудников.

Целью данной работы является выявление необходимости проведения оценки эмоционального интеллекта при приеме компанией сотрудника на работу. Для достижения цели были поставлены задачи: рассмотреть понятие эмоционального интеллекта и его видов; проанализировать значимость данного фактора для увеличения производительности труда; разобрать, на какие сферы труда эмоциональный интеллект влияет больше всего; изучить методы оценки эмоционального интеллекта; сравнить степень важности данного фактора в России и за рубежом при приеме сотрудника на работу.

Эмоциональный интеллект – способность человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач [1].

Понятие эмоционального интеллекта появилось как реакция на частую неспо-

способность традиционных тестов интеллекта предсказать успешность человека в карьере и в жизни. Этому было найдено объяснение, состоявшее в том, что успешные люди способны к эффективному взаимодействию с другими людьми, основанному на эмоциональных связях, и к эффективному управлению своими собственными эмоциями, в то время как принятое понятие интеллекта не включало эти аспекты, и тесты интеллекта не оценивали эти способности[2].

Существует несколько моделей эмоционального интеллекта.

Первая из них – модель эмоционального интеллекта Майера–Саловея (модель способностей). Майер и Сэловея выделяют всего четыре составляющие эмоционального интеллекта [3]:

1. **Восприятие эмоций** – способность распознавать эмоции других людей, а также идентифицировать свои собственные эмоции.

2. **Использование эмоций для стимуляции мышления** – способность человека (главным образом неосознанно) активировать свой мыслительный процесс, пробуждать в себе креативность, используя эмоции как фактор мотивации.

3. **Понимание эмоций** – способность определять причину появления эмоции, распознавать связь между мыслями и эмоциями, определять переход от одной эмоции к другой, предсказывать развитие эмоции со временем, а также способность интерпретировать эмоции во взаимоотношениях, понимать сложные (амбивалентные, неоднозначные) чувства.

4. **Управление эмоциями** – способность укрощать, пробуждать и направлять свои эмоции и эмоции других людей для достижения поставленных целей. Сюда также относится способность принимать эмоции во внимание при построении логических цепочек, решении различных задач, принятии решений и выборе своего поведения.

Данная модель считается в психологии основной на данный момент, именно ее, как правило, используют для описания понятия эмоционального интеллекта, хотя также большой популярностью пользуется основанная на этой модели смешанная модель Дэниэла Гоулмана. Смешанная модель приобрела большую популярность благодаря его книге, разошедшейся рекордными тиражами. В то же время многие ученые указывают на недостаточную научность этой модели [4]. Смешанная модель предполагает, что эмоциональный интеллект состоит из 5 компонентов [5].

1. **Осознание своих эмоций.** Самосознание, распознавание возникающих чувств – краеугольный камень эмоционального интеллекта. Способность следить за своими чувствами является необходимым условием психологической проницательности и понимания себя.

2. **Управление своими эмоциями.** Управление чувствами, обеспечивающее их адекватность, – это способность, основанная на самосознании. Люди, у которых эта способность развита недостаточно хорошо, склонны к дистрессу, а те, у кого она развита хорошо, более устойчивы к жизненным трудностям.

3. **Самотивация.** Управление эмоциями в стремлении к определенной цели является существенной частью сосредоточенности, самотивации и творчества. Люди, обладающие этой способностью, более продуктивны и эффективны во всех своих начинаниях.

4. **Распознавание эмоций других людей (эмпатия).** Обладающие ею люди более чутки к тонким социальным сигналам, указывающим на потребности окружающих. Этот навык делает их хорошими работниками в сфере опеки и ухода, например медсестрами и социальными работниками.

5. Управление отношениями. Искусство социальных отношений – это в значительной мере способность управлять эмоциями других людей. Люди, обладающие такой способностью, хорошо справляются с задачами, предполагающими неконфликтное взаимодействие с окружающими.

Гоулман следующим образом разграничивает людей, обладающих (в традиционном понимании) высоким интеллектом, и тех, у кого развит эмоциональный интеллект. Первые честолюбивы, продуктивны, эмоционально сдержанны, не проявляют экспрессии, отстраненны; вторые – социально ориентированы, приятны в общении и жизнерадостны. В отношениях с окружающими они проявляют сочувствие и заботу, довольны собой, другими и своим социальным окружением. Эти качества свойственны тем, кто является «полярными» типажам. Однако для большинства из нас характерно сочетание традиционного и эмоционального интеллекта, только каждый из этих конструктов привносит свои черты в личность человека. Гоулман считает, что «из двух видов интеллекта эмоциональный привносит значительно больше качеств, делающих нас полноценными людьми».

В современном мире очень сильно изменились правила рынка труда. Перестали существовать гарантии занятости. Сегодня академические знания или технические способности являются лишь начальным требованием при приеме на работу. Помимо этого лидером нас делает наличие таких качеств, как гибкость, инициативность, оптимизм, приспособляемость к переменам и эмпатия. Очень немногие работодатели в качестве причины приема на работу называют «эмоциональный интеллект» человека, однако в конечном итоге именно он становится решающим фактором. Вместо этого обычно используются другие термины, например характер, личность, зрелость, комфортность в общении или стремление к совершенству.

В условиях жесткой конкурентной среды именно эмоциональный интеллект помогает компаниям продвигаться вперед. Чтобы изучить ту роль, которую играет эмоциональный интеллект в деятельности предприятия, Гоулман приводит исследование 120 компаний. Работников этих компаний попросили описать навыки и способности, которые помогали им достигать совершенства в своей работе: 67 % этих способностей составляла эмоциональная компетентность. Другими словами, помимо IQ или требований в области профессиональных знаний два из трех показателей относились к общим поведенческим навыкам человека. В частности, работодатели хотели, чтобы их работники обладали:

- навыками слушания и общения;
- умением приспособиться к изменениям и справиться с неудачами;
- уверенностью, мотивацией, стремлением продвигаться по карьерной лестнице;
- способностью работать совместно с другими и улаживать разногласия;
- желанием внести свой вклад в дело или стать лидером.

Недавний опрос на популярном сайте CareerBuilder показал, что работодатели при приеме работников ставят эмоциональный коэффициент выше коэффициента интеллекта. Это может объясняться несколькими причинами:

- с усложнением задач умение работать в команде становится все более ценным;
- умный человек, с которым невозможно работать, полезен только на узком участке работы;
- умный человек, не умеющий справляться со стрессом (сложно найти работу

вообще без стресса), больше вредит, чем помогает;

- чем больше у кандидатов потенциальных возможностей для роста в компании, тем больше требуется эмоциональная устойчивость.

Таким образом, можно сделать вывод, что эмоциональный интеллект высоко ценится при приеме на работу и является важным фактором работоспособности человека, который влияет на отношения не только в рабочей сфере, но и в частной жизни человека, делая его более целенаправленным, стрессоустойчивым и более уверенным в себе.

В большинстве компаний, работа которых основана на общении с клиентами, эмоциональный интеллект является одним из основных факторов приема на работу, так же как и для руководящих должностей в любой сфере.

Хотя эмоциональный интеллект как критерий приема на работу начал использоваться относительно недавно, многие зарубежные компании по понятным причинам сразу же взяли его себе на вооружение.

Для измерения эмоционального интеллекта существует два основных подхода: 1) определение с помощью «объективных» тестов, состоящих из заданий с одним правильным ответом по аналогии с традиционными тестами интеллекта; 2) определение с помощью опросников. Основная трудность тестового подхода состоит в отсутствии убедительных оснований для определения правильного ответа. Главный же недостаток опросов – опора на самоотчет, что входит в противоречие с попыткой измерять эмоциональный интеллект как один из видов интеллектуальных способностей.

Существуют еще нетестовые методы оценки эмоционального интеллекта, основанные на технологии «360 градусов». Как известно, перекрестную оценку (когда в группе испытуемых каждому предлагается оценить каждого) можно проводить по разным критериям. Эти оценки будут показывать, насколько оцениваемая фигура «эмоционально умна» в отношениях с людьми, непосредственного его окружающими.

В иностранных компаниях эмоциональный интеллект измеряется в основном с помощью тестов. Большую популярность имеет бесплатный тест эмоционального интеллекта на британском сайте, посвященном психологическому тестированию. Тест состоит из 70 вопросов и, по прогнозам разработчиков, занимает около 40 минут. Результаты выдаются по следующим шкалам: «Поведение», «Знание», «Эмоциональное проникновение в себя», «Мотивация», «Выражение эмоций», «Эмпатия и социальная интуиция». Авторы приводят довольно подробное описание каждого фактора. Поведенческий аспект эмоционального интеллекта характеризует то, каким человек воспринимается окружающими, а также способность человека контролировать свои эмоции в поведенческих реакциях.

Отечественная разработка тест «Эмоциональный интеллект» Лаборатории «Гуманитарные технологии» представляет собой попытку адаптировать этот тест для русскоязычных пользователей.

В России же понятие эмоционального интеллекта только набирает свою популярность. Так как в нашей стране очень мало бизнесов, направленных на клиентоориентированность, фактор эмоционального интеллекта не был в числе основных. Однако, в последнее время, несмотря на плохую финансовую ситуацию в стране, прослеживается тенденция увеличения фирм, основной доход которых зависит от работы с клиентами.

В заключение можно сказать, что эмоциональный интеллект – очень важный и

необходимый фактор при приеме на работу, особенно на управленческую должность, а также в фирмах, ориентированных на работу с клиентами. Хотя оценка эмоционального интеллекта не развита и используется не в таком объеме, как за рубежом, в России прослеживается тенденция увеличения значимости данного фактора: на рынке нашей страны появляются компании, занимающиеся тестированием персонала, каждая из которых уделяет особое внимание эмоциональному интеллекту работника.

Список использованной литературы.

1. Smith M.K. Howard Gardner and multiple intelligences. The Encyclopedia of Informal Education. 2002.
2. Goleman D. Emotional intelligence: Issues in paradigm building. In D. Goleman, & C. Cherniss (eds.). 2000.
3. Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. Models of emotional intelligence // Handbook of intelligence / ed. by R.Stenberg. N.Y.: Cambridge University Press. 2000. P. 396–420.
4. Mayer J.D., Roberts R.D., Barsade S.G. Human Abilities: Emotional Intelligence / Annu. Rev. Psychol. 2008. P. 507–536.
5. Goleman D. Emotional intelligence. N.Y.: Bantam Books, 1995.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПОПРОЦЕССНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПО МЕТОДУ ACTIVITY BASED BUDGETING

Э.Ю. Шагапова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: 1elya1@mail.ru

Проведено исследование бюджетирования по методу АБВ. Рассмотрены преимущества и недостатки этого метода. Проведено сравнение традиционного бюджетирования и бюджетирования по методу АБВ. Рассмотрены проблемы внедрения метода АБВ в России.

Планы и разработанные на их основе бюджеты являются одним из основных механизмов управления компанией. Планирование и бюджетирование значительно снижают риск неопределенности в отношении будущего компании и позволяют принимать более взвешенные решения. В условиях мирового финансового кризиса проблема выбора модели бюджетного управления для предприятия становится наиболее актуальной. Цель данной работы рассмотреть бюджетирование по методу Activity based budgeting (АБВ).

Задачи исследования:

1. изучить бюджетирование по методу АБВ;
2. рассмотреть преимущества и недостатки бюджетирования по данному методу;
3. сравнить традиционное бюджетирование и бюджетирования по методу АБВ;
4. проанализировать целесообразность введения бюджетирования по методу АБВ в России.

При использовании традиционного подхода к бюджетированию, у предприятия возникают сложности с планированием косвенных затрат. Взаимосвязь косвенных затрат с объемом производимой продукции проследить очень трудно. Из-за этого руководители подразделений не могут верно заложить в бюджет косвенные затраты. Применение методики Activity based budgeting позволит решить эти проблемы.

Методология Activity based budgeting представляет собой процесс обратный методике Activity based costing («ABC in reverse»). Термин АBB так же переводится как: по процессное бюджетирование, функциональное бюджетирование, составление смет на основе видов деятельности.

Для применения метода АBB, первоначально определяются действия, выполнение которых необходимо для производства того или иного объекта затрат. Выделяются следующие виды действий:

- направленные на выпуск изделий (обслуживание клиентов), и способствующие получению прибыли для компании;
- способствующие выполнению производства продукции (оказания услуг);
- позволяющие управлять бизнес-процессами предприятия;
- совершенствующие выпускаемую продукцию или услуги.

При по процессном бюджетировании первоначально рассчитывается продолжительность (количества) действий с помощью драйверов. Следующим шагом следует рассчитать ресурсы, требуемые для выполнения планируемых действий, а также совершаемые затраты. В заключение статьи затрат группируются по центрам статьям бизнес-процессов.

Использование предприятием бюджетирования по методике Activity based costing (ABC), упрощает применение по процессного бюджетирования. Так как на данном предприятии отлажены модели бизнес-процессов, а также определены параметры распределения стоимости ресурсов и действий (рис.1). Несмотря на это, возможно применения метода АBB и без первоначального внедрения ABC [7].



Рис. 1. Технологии реализации концепций ABC и АBB

Бюджетирования на предприятии возможно с использованием различных методик. В таблице 1 приведен сравнительный анализ преимуществ и недостатков традиционного бюджетирования и метода АБВ.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика традиционного бюджетирования и Activity based budgeting

Традиционное бюджетирование	Activity based budgeting
Достоинства	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Способствует мотивации сотрудников 2. Позволяет скоординировать работу предприятия 3. Позволяет своевременно корректировать бюджет 4. Дает возможность сделать выводы, основываясь на опыте составления бюджетов прошлых периодов 5. Позволяет распределять ресурсы более эффективно 6. Налаживает коммуникации 7. Позволяет сравнить полученные и планируемые результаты [4] 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дает возможность составлять бюджет на основании глубокого анализа причинно-следственных связей создания стоимости продукции внутри компании 2. У всех процессов устанавливается целевое значение эффективности каждого процесса, выраженное себестоимостью результативной единицы процесса – драйвера процесса 3. Позволяет узнать, из-за чего возникают издержки, и процессы с низкой эффективностью 4. Выявляются скрытые резервы, а также ресурсы, которые наоборот «перегружены» процессами и, с большой вероятностью процессы выполняются не качественно [7]
Недостатки	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Во внимание принимаются затраты, а не результаты 2. Не происходит оптимизации стоимости за счет оказываемых услуг, удовлетворении потребности покупателей, произведенной продукции 3. Не учитываются особенности продукции и потребителей, наличие которых приводит к отклонению планируемых показателей от фактических 4. При возрастании деятельности предприятия не происходит контроля затрат 5. Потери выявляются частично 6. Предполагает растянутый по времени цикл планирования 7. Формирование бюджета становится очень трудоемким 8. Возникают трудности с консолидацией бюджета и контролем за его исполнением 9. Нет возможности получать данные оперативно и использовать план-факторный анализ [3] 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая трудоемкость работ, поскольку в основе лежит ABC-модель 2. Необходимо соблюдать строгую последовательность планирования: затраты подразделения – драйверы ресурсов – виды деятельности – драйверы видов деятельности – конечные объекты бюджетирования затрат (продукты, потребители) 3. Затраты необходимо раскладывать более детально 4. Для содержания системы необходимы высокие финансовые затраты [5]

Преимущества бюджетирования с использованием методики Activity based budgeting (АБВ) заключается в том, что с его помощью подразделения, не принимающие участие в выпуске готовой продукции, получают возможность более точно планировать бюджеты. Также, с помощью данного метода, руководство компании может определить продуктивно ли работники компании используют свое время, степень загруженности оборудования и т.д. Помимо этого, АБВ выявляет нерезуль-

тативные бизнес-процессы, нуждающиеся в модернизации или передачи на аутсорсинг.

В России методика АВВ не нашла широкого применения, так как многие руководители предприятий не знают об эффективности данного метода, отсутствует отработанная отечественная технологии внедрения и программные средства поддержки, а также данная методика представляет собой очень трудоемкий процесс.

Неподготовленность российских компаний к «тонким» инструментам управления представляет собой большую трудность для распространения методики АВВ в России. Использование АВВ возможно только тогда, когда традиционное бюджетирование используется максимально эффективно, и необходимы новые ресурсы для улучшения управления. Невозможно усовершенствовать инструмент бюджетирования без понимания его значимости.

Внедрение попроцессного бюджетирования позволит российским компаниям стать более конкурентоспособными на рынке за счет своевременного и точного анализа и управления. Применение методики АВВ дает возможность поставить задачи перед каждым структурным подразделением, решение которых поможет компании выполнить поставленные цели.

Список использованной литературы.

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
2. Габдуллин Р.Р. Бюджетирование, основанное на видах деятельности // Вестник КГФЭИ. – 2008. – № 2(11). – С. 21–22.
3. Катаев М.Ю., Ифутин Ю.Б., Емельяненко А.А., Емельяненко В.А., Бородин А.В. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием // Известия Томского политехнического университета. – 2008. – № 6. – С. 20–23.
4. Керимов В.Э., Аболенский Д.С., Селиванов П.В. Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле: учебное пособие / под ред. В.Э. Керимова. – М.: Эксмо, 2006. – 224 с.
5. Соколов А.Ю. Концептуальная модель продвинутого бюджетирования на основе принципов системы DBB // Вестник КГФЭИ. – 2011. – № 3. – С. 56–60.
6. Хоуп Дж., Фрейзер Р. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов. – М.: Вершина, 2005. – 256 с.
7. Бюджетирование по методу Activity based budgeting [Электронный ресурс] // Деловой мир. 2010. URL: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=1831> (дата обращения: 10.10.2015).
8. Самочкин В.А., Калюкин А.А., Тимофеева О.А. Бюджетирование как инструмент управления промышленным предприятием [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. 2001. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-2/01.shtml> (дата обращения: 10.10.2015).
9. Левушкина Н.В., Макарова Л.М. Сравнительная характеристика методик бюджетирования деятельности предприятий // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 253–257.
10. Яранцева С.А. Теоретические основы управления затратами хозяйствующих субъектов на основе попроцессного бюджетирования // Молодой ученый. – 2014. – №4.2. – С. 76–78.

11. Бюджетирование по методу Activitybasedbudgeting [Электронный ресурс] //Финансовый директор. 2004. URL: <http://fd.ru/articles/7888-byudjetirovanie-po-metodu-activity-based-budgeting> (дата обращения: 10.10.2015).

**ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ
САНКЦИОНИРОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ СТРАН ЗАПАДА ПО ОТНОШЕ-
НИЮ К РОССИИ НА КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И
ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

Ю.В. Аксенова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: julieaksenova@gmail.com

Научный руководитель: Кац В.М., канд. физ.-мат. наук, доцент

В статье отражаются и анализируются суть и эволюция режима влияния санкционированных действий против Российской Федерации. Исследуется воздействие данного эффекта на различные показатели: котировки курсов валют, биржевых индексов, акций, цен на сырьё. Особым аспектом анализа является применение эконометрических регрессионных и корреляционных моделей при исследовании временных рядов результативного и факторных признаков.

Ввиду санкционированных действий, направленных против Российской Федерации, от стран ЕС, США, Канады, Норвегии, Швейцарии и Японии, по мнению управляющего директора группы банка Lombard Odier Арно Леклерка, это может оказать значительное влияние на функционирование российских финансовых рынков. Особый эффект таких действий ожидается в краткосрочной перспективе. Данное явление подразумевает прямую взаимосвязь с сокращением участия в российской экономике иностранных пенсионных фондов, хедж-фондов и банков с резким падением доли инвестиций и инвестиционных возможностей, что в свою очередь приведёт к давлению на российские компании. В связи с вышеописанной ситуацией возникает чрезвычайная актуальность исследования взаимозависимости и влияния введённых санкционированных действий на важнейшие макроэкономические, биржевые показатели, а также прогнозирование в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Таким образом, основополагающей целью данного исследования является отражение воздействия вводимой санкционированной политики на состояние российской экономики, а также выявление взаимозависимости факторных признаков между собой на основе эконометрических исследований.

После ситуации на Украине санкционированные действия стран Евросоюза и США коснулись многих областей. Отправной точкой стало составление санкционированных списков, к которым прибегли Канада, страны ЕС, Швейцария и Япония. Санкции подразумевают запрет въезда на территорию страны и замораживание возможных финансовых активов. Следующим шагом от вышеуказанных стран, включая США и Австралию, стало ограничение в сроке предоставления кредитов российским компаниям и банкам на срок более 30 дней.

Необходимо выделить как особый аспект анализа санкционированные действия стран Евросоюза по отношению к российским компаниям, к которым относятся крупнейшие нефтедобывающие компании («Роснефть», «Транснефть», «Газпром нефть») и компании оборонно-промышленного комплекса («Уралвагонзавод»,

«Оборонпром», «Объединённая авиастроительная корпорация») и банкам («Сбербанк России», «Газпромбанк», ВТБ, «Россельхозбанк», ВЭБ):

- запрет европейским компаниям и физическим лицам совершать сделки с ценными бумагами вышеуказанных компаний сроком обращения более 30 дней;
- данным компаниям запрещены операции со счетами в европейских банках, а также инвестиционные консультации;
- запрещены поставки европейских технологий двойного назначения, которые могут быть использованы как в гражданской, так и в оборонной промышленности;
- гражданам стран ЕС и европейским компаниям запрещено оказание услуг по разработке и добыче нефти на глубоководье, в Арктике и на сланцевых месторождениях.

Американские санкции затрагивают также инвестиции в новые акции и облигации, а также вводят запрет на получение российских компаний кредиты на срок более 90 дней. США ограничили экспорт в Россию высокотехнологической продукции двойного назначения – товаров, технологий и программ, которые потенциально могут быть использованы и в военно-промышленном комплексе.

Для анализа вышеописанных действий на российские финансовые рынки с помощью эконометрической регрессионной модели результативным фактором при построении модели зависимости был выбран курс рубля по отношению к доллару. В связи с идентичным поведением биржевых показателей, цен на сырьё и стоимостью акций крупнейших российских компаний для анализа было выделено по одному или несколько показателей, которые выступают факторными признаками. Основу их составляют индекс Московской межбанковской Валютной Биржи, который включает в себя среднюю стоимость акций пятидесяти крупнейших российских компаний, и цены на нефть Brent (USA/барр.)».

Выборочная совокупность состоит из 51 элемента и включает в себя данные вышеуказанных котировок за каждые семь дней в течение одного года. Выборка превышает количество факторных признаков более чем в 25 раз, что говорит о прикладном характере модели.

$$Y = 81,89569 - 0,01286 \times X1 - 0,26658 \times X2$$

где **X1** – индекс ММВБ; **X2** – цена нефти Brent (USA/барр.).

R-значения при построении модели не превышают 5% и равны 3,18E-07 и 2,42E-09 соответственно. Коэффициент детерминации равен 0,690706, что говорит о достаточном уровне значимости модели. Вышеуказанная модель отличается обратной зависимостью курса рубля от стоимости акций компаний и цены на нефть.

Данные факторные признаки, взятые за основу индикатора, отражающего воздействие санкций Европы и США против экономики России, являются основополагающими при анализе курса рубля. Таким образом, целесообразным считается прогнозирование результативного признака на основе прогноза воздействующих факторов.

Динамика котировок ММВБ представлена ниже на графике. Средняя стоимость акций крупных российских компаний, таких как «Газпром», ВТБ, «Лукойл», «Сбербанк России», «Аэрофлот» и «Роснефть» резко снижается в начале марта 2014 года. Это связано с ограничением по совершающимся операциям с ценными бума-

гами сроком обращения более 30 дней, ограничением операций со счетами этих компаний, прекращением инвестиционных консультаций со стороны стран Евросоюза. Со стороны США оказало воздействие на стоимость акций прекращение инвестирования в новые акции и облигации, а также отказ в получении кредита этим компаниям сроком более 90 дней. Однако, отрицательное воздействие вышеописанных действий многие экономисты находят только в краткосрочной перспективе. Индия, Китай, страны Латинской Америки и Африки, в том числе и Россия, входят в список быстрорастущих стран с растущим потребительским классом. Данное явление может оказать положительное влияние на развитие российских компаний.

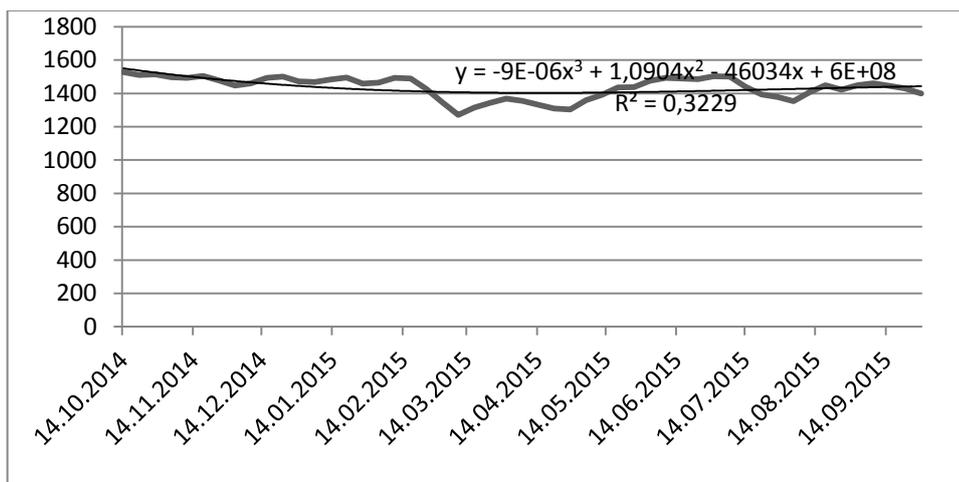


Рис. 1. Динамика показателя индекса ММВБ

Прогнозируемая динамика средней стоимости акций может быть оценена как находящаяся на прежнем уровне. Однако график демонстрирует резкие и частые колебания данного показателя, о чём свидетельствует и коэффициент детерминации $R^2 = 0,3229$. В условиях неустойчивости и нестабильности российской экономики нельзя пренебрегать экстремальными значениями.

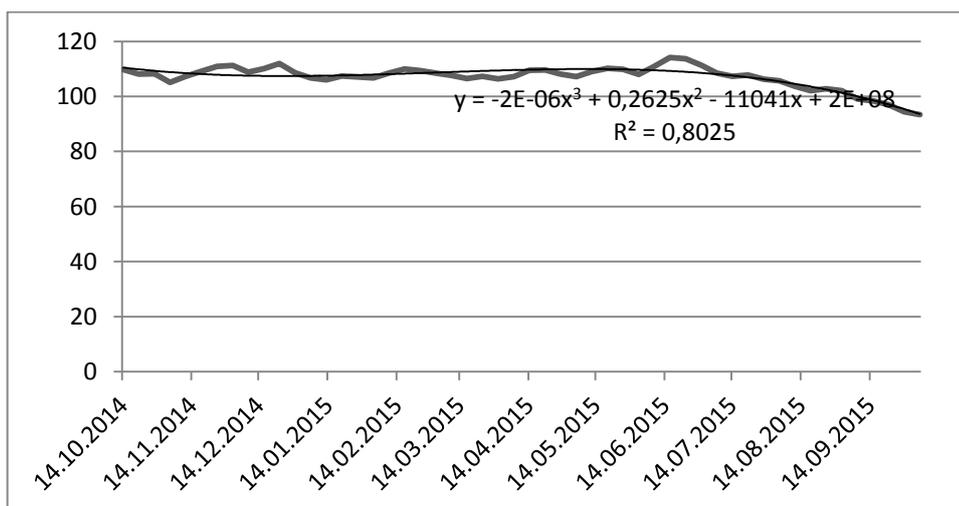


Рис. 2. Динамика цен на нефть

Вышерасположенный график динамики цен на нефть в течение одного года демонстрирует постепенное снижение данного показателя. Это связано с влиянием санкций, которые затронули нефтегазовую отрасль, а именно такие компании как «Новатэк», «Роснефть», нефтяной терминал Феодосии. Также это связано с общемировой стагнацией в рассматриваемый период.

Прогнозируемая линия тренда, описываемая как полином третьей степени, указывает и на дальнейшее снижение цен на сырьё. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,7533$ находится на уровне значительно выше предыдущего показателя, что говорит о меньшей вариативности данного показателя в рассматриваемый период.

Таким образом, на основе прогноза факторных признаков анализируется дальнейшее развитие курса рубля по отношению к доллару. На графике отражён тренд на дальнейшее падение рубля по отношению к доллару, дальнейшее снижение стоимости национальной валюты. В связи с этим Центральный Банк РФ вынужден осуществлять значительные интервенции, направленные на стабилизацию курса рубля. В последние дни Банк России предпринял несколько серьезных мер. В частности, ЦБ провел прямые покупки валюты на рынке в объеме свыше \$10 млрд. в день.

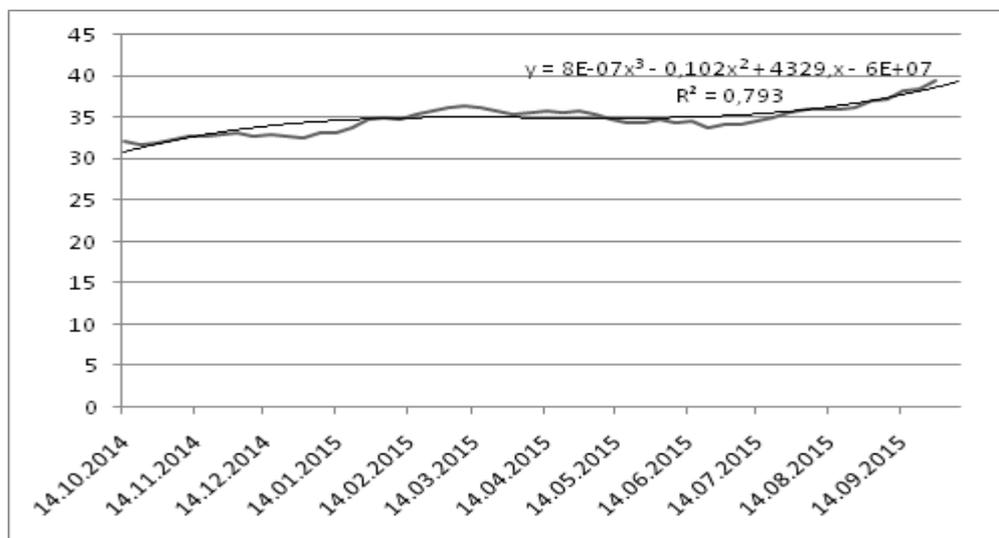


Рис. 3. Динамика курса рубля по отношению к доллару

Санкционированные действия со стороны стран Евросоюза и США оказывают влияние на российские финансовые рынки с мультипликативным эффектом. Степень корреляции экономических показателей, через анализ которых целесообразно учитывать влияние действий Запада, представлена ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Таблица корреляции экономических показателей

	<i>Курс долл</i>	<i>Индекс ММВБ</i>	<i>Нефть Brent, USA барр</i>	<i>Акции газпром, руб</i>	<i>Акции Аэрофлот</i>	<i>Акции Лукойл</i>	<i>Акции ВТБ</i>	<i>Акции Сбербанк</i>
Курс долл	1,000							
Индекс ММВБ	-0,588	1,000						
Нефть Brent, USA барр	-0,681	0,175	1,000					
Акции газ-пром, руб	-0,570	0,883	0,302	1,000				
Аэрофлот	-0,525	0,437	0,408	0,311	1,000			
Лукойл	-0,086	0,655	-0,260	0,521	-0,085	1,000		
ВТБ	-0,662	0,761	0,387	0,658	0,648	0,230	1,000	
Сбербанк	-0,822	0,748	0,389	0,664	0,695	0,234	0,751	1,000

Таким образом, наблюдается отрицательная зависимость курса доллара по отношению к стоимости акций российских компаний и ценам на нефть. Данные показатели оказывают значительное влияние, о чём говорят коэффициенты корреляции с данным показателем больше 0,5 по абсолютному значению. Также отражена и значительная зависимость стоимости акций компаний и ценой на сырьё, а также между собой. Это связано с сокращением объёмов поставок и ограничениями по операциям со счётами и расчётами.

Произведённый анализ говорит о значительном влиянии санкционированных действий со стороны стран Запада. Если многие европейские страны связаны с Россией прочными торговыми отношениями, а именно товарооборот России с Германией в 2012 г составил \$110 млрд., вследствие чего немецкие власти не поддерживают жестких санкций, то США не опасаются обратного влияния санкционированных действий на американскую экономику. Так товарооборот России с США в этом же году составил лишь \$27 млрд.

Для постоянной поддержки рубля Центральный Банк регулярно вынужден производить валютные интервенции, что бесконечно исчерпывает золотовалютные резервы страны. Также санкции оказывают влияние и на фондовые рынки: капитализация российского фондового рынка уменьшилась на 3% за один день.

Однако сложившаяся ситуация может способствовать диверсификации национальной экономики и большей ориентации на сотрудничество со странами Востока.

Список использованной литературы.

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/ (дата обращения: 25.01.2015).

2. Московская биржа [Электронный ресурс] // Московская Биржа. URL: <http://moex.com/ru/markets/currency/> (дата обращения: 25.01.2015).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Ю.В. Аксенова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: julieaksenova@gmail.com

Научный руководитель: Кац В.М., канд. физ.-мат. наук, доцент

В статье производится анализ влияния венчурных капиталовложений на национальную экономику. Исследуется текущее состояние численности венчурных фондов и их совокупной капитализации. Изучаются основные причины дестабилизации национального венчурного рынка. Определяется структура венчурных капиталовложений по отраслям экономики.

Преимущества венчурного финансирования инновационных проектов являются очевидными: новая развивающаяся компания имеет возможность привлечения венчурного капитала, в то время как другие инвесторы избегают высоко рискованные проекты, которыми являются инновационные компании. Ввиду этого актуальным является изучение текущей ситуации развития венчурного рынка в России. Прежде чем приступить к определению роли и влиянию венчурных капиталовложений на национальную экономику, целесообразным является обследование текущей ситуации на рынке рискованных инвестиций.

Целью исследования является анализ влияния венчурных инвестиций на экономическое развитие национальной экономики. Объект изучения представляет собой венчурный рынок России. Предметом исследования является влияние рискованных капиталовложений на экономическое развитие.

В 2014 году общий капитал функционирующих на российском рынке фондов прямых и венчурных инвестиций превысил уровень 30 млрд. долл. США. Также за последние несколько лет увеличивается количество действующих венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, которое в 2014 году достигло отметки 347. На рисунках 1 и 2 представлены изменения численности действующих венчурных фондов и фондов прямых инвестиций и их совокупной капитализации соответственно [1].

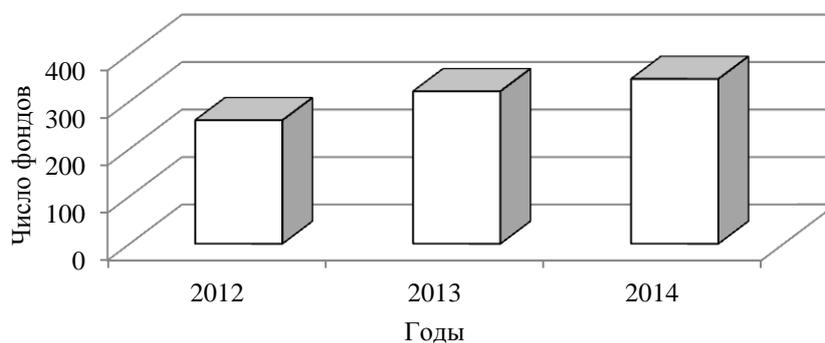


Рис. 1. Динамика численности функционирующих фондов в России

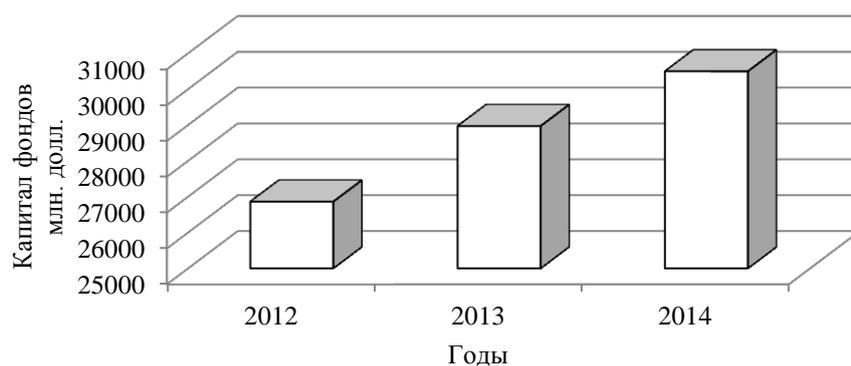


Рис. 2. Динамика суммарной капитализации фондов

Вышеупомянутые показатели демонстрируют отрицательную динамику. Величина относительного прироста капитала сохраняет негативную тенденцию, что является причиной замедления развития после восстановления в посткризисный период. Показатель относительной численности фондов к 2014 году снизился до 8% по сравнению с 2012, в котором аналогичный показатель составлял 48%. Относительная величина общего капитала фондов снизилась с 33% до 5% в 2014 году. Динамика относительной численности фондов и их суммарной капитализации представлены на рисунках 3 и 4 соответственно. [2]

Данная ситуация прежде всего связана с влиянием двух факторов – относительным «перегревом» рынка капитала в 2012 году, когда был отмечен максимальный уровень прироста 37%, а также объективными причинами, обусловленными недоступностью капитала для поддержания новых фондов. Это объясняется, прежде всего, тем, что в период бума 2011-2012 годов было проинвестировано значительное число наиболее привлекательных компаний, что в дальнейшем привело к нехватке проектов с по-настоящему уникальными бизнес-моделями, а также отсутствием точек роста в отраслях, не относящихся к сектору информационных технологий.

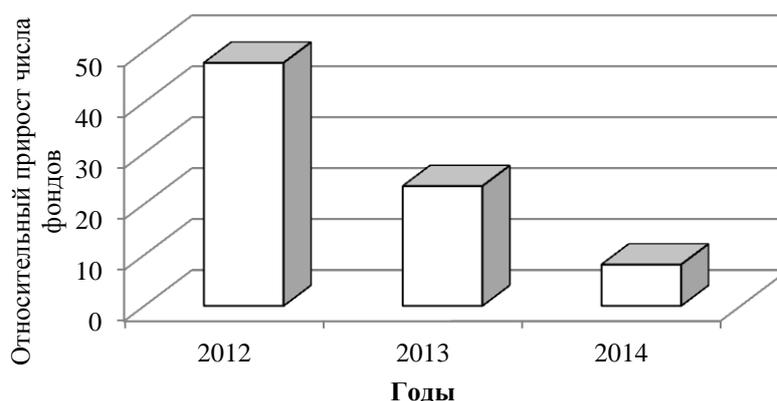


Рис. 3. Динамика относительного числа фондов

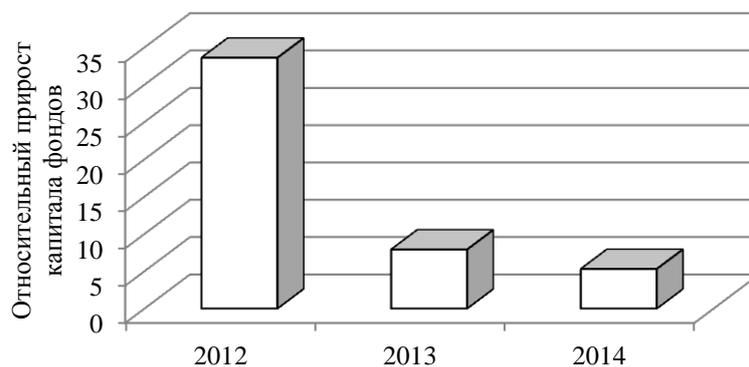


Рис. 4. Динамика относительного совокупного капитала фондов

Остаётся неизменной ситуация, при которой подавляющее большинство венчурных фондов и совокупная стоимость венчурных инвестиций сосредоточена в Центральном федеральном округе, а именно 85%. «Региональные» инвестиции в общей доле венчурных капиталовложений не превышали 15% в 2014 году.

По итогам 2014 года можно констатировать, что негативный экономический фон привел не только к снижению показателей на рынке капитала, но и к спаду активности фондов прямых и венчурных инвестиций, прежде всего с точки зрения объемов осуществленных инвестиций. К дополнительным факторам снижения объемов инвестиций можно отнести высокую неопределенность с точки зрения возможных сценариев развития ситуации в экономике в целом и падением спроса в частности.

Достаточно сказать, что совокупный размер осуществленных инвестиций с известным объемом в российские компании-реципиенты, составил только около 1,3 млрд. долл. Для сравнения, наибольшая величина данного показателя за всю более чем десятилетнюю историю наблюдений в рамках проводимого исследования была зафиксирована в 2012 году – около 4 млрд. долл., в 2013 году – примерно 3 млрд. долл. Таким образом, совокупный объем инвестиций достиг лишь одной трети от значения аналогичного показателя 2013 года. [3]

Результаты проведенного опроса специалистов венчурных фондов показывают, что преобладают негативные прогнозы динамики объемов инвестиций венчурных фондов в 2015 году: более 70% опрошенных экспертов прогнозируют снижение динамики инвестиций, осуществленных венчурными фондами.

Наблюдаемая ежегодно отраслевая динамика венчурных инвестиций пока не позволяет сделать вывод о наличии точек роста в отраслях, не относящихся к сектору ИКТ, за исключением отрасли медицины/здравоохранения (доля объемов венчурных капиталовложений в данной отрасли выросла в общем объеме с примерно 6% в 2013 году до 23% в 2014 году). В свою очередь совокупная доля объемов инвестиций в технологии в таких отраслях как промышленное оборудование, строительство, химические материалы, электроника и энергетика находилась в пределах 9-10%. На рисунке 5 представлена динамика структуры числа венчурных инвестиций по отраслям.

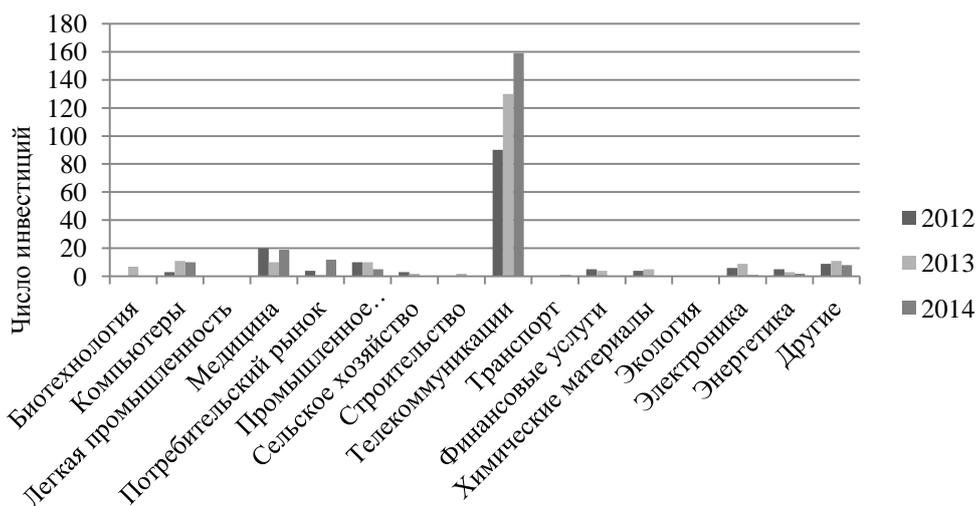


Рис. 5. Динамика структуры числа венчурных инвестиций по отраслям [4]

Отмечаемое снижение объемов инвестиций затронуло и фонды, созданные с участием государственного капитала: объемы венчурных инвестиций достигли только 70% от уровня 2013 года, а число инвестиций составило 73% от аналогичного показателя предыдущего года. Можно прогнозировать сохранение этого тренда в ближайшей перспективе, поскольку пока на рынке не наблюдается существенного притока новых фондов с участием государственного капитала, число и объемы которых были бы сопоставимы с фондами указанной категории, которые в настоящее время близки к завершению или уже завершили свой жизненный цикл. В относительном выражении объем венчурных инвестиций фондов с участием государственного капитала составил около 38% от общего объема рискованных инвестиций (34% в 2013 году) и почти 32% от общего числа (около 45% в 2013 году). [5]

Кроме того, сохраняется тренд, связанный с тем, что фонды с участием государственного капитала по-прежнему являются основным источником поддержки высокотехнологичных компаний ранних стадий в отраслях, не относящихся к сектору информационных технологий. Вклад фондов с участием государственного капитала в сфере материальных технологий является решающим как с точки зрения совокупного числа, так и объема осуществленных венчурных инвестиций. Например, в секторе «Биотехнологии/Медицина» доля фондов с участием государственного капитала составила около 90% как по числу, так и по объему осуществленных инвестиций, в секторе промышленных технологий – свыше 80%. Характерно, что в секторе ИКТ аналогичные показатели в отчетном периоде составили примерно 14%. На рисунках 6 и 7 представлены динамики объемов венчурных инвестиций фондов с государственным участием в сфере «Биотехнологии» и «Промышленные технологии» соответственно. [6]

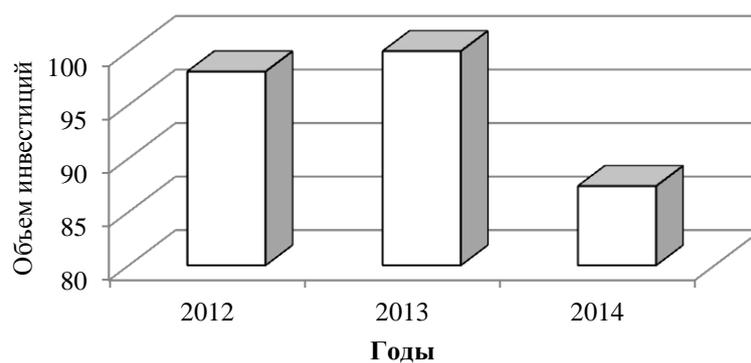


Рис. 6. Динамика объемов венчурных инвестиций фондов с государственным участием в сфере «Биотехнологии»

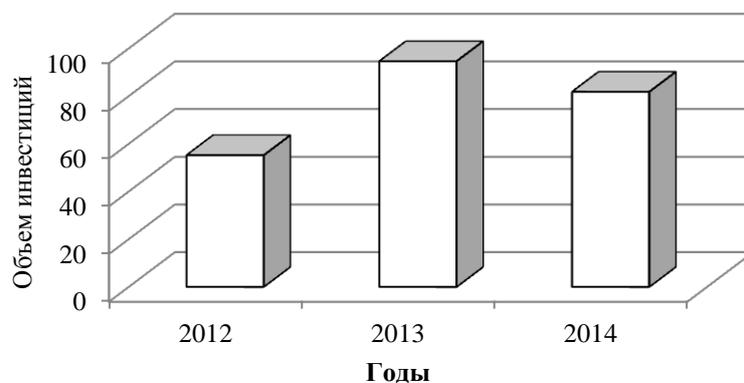


Рис. 7. Динамика объемов венчурных инвестиций фондов с государственным участием в сфере «Промышленные технологии»

Обращает на себя внимание тенденция к снижению числа крупных инвестиций. Так, например, показатель среднего объёма венчурных инвестиций в 2014 году снизился по сравнению с аналогичным показателем 2012 года почти в 3,4 раза и составил 800 тыс долл. Это обусловлено, прежде всего, высокой степенью неопределенности в экономике и, как следствие, высокими рисками инвестиций значительного объема, осуществляемых с относительно большим горизонтом. Динамика среднего объема венчурных капиталовложений представлена на рисунке 8.[7]

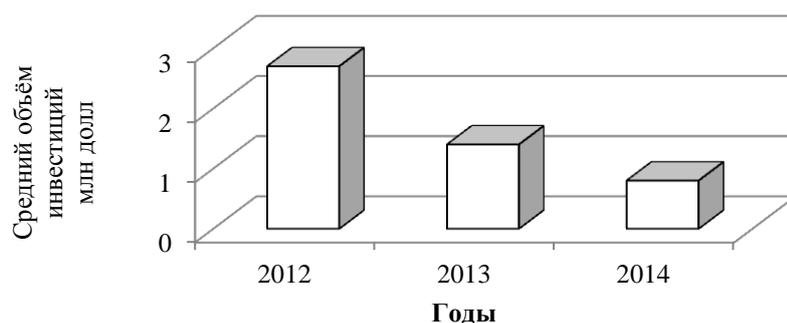


Рис. 8. Динамика среднего объёма венчурных капиталовложений [8]

Таким образом, за последние несколько лет в России продолжает увеличиваться число венчурных фондов. Однако важным является факт, что рост количества «посевных» фондов носит субъективный характер ввиду того, что объёмы венчурных капиталовложений в инновационные компании значительно уступают объёмам прямых инвестиций в проекты на зрелой стадии развития. Доля венчурных инвестиций в совокупном объёме инвестиций остается стабильной на протяжении последних лет (в среднем 11-12%). На рисунке 9 представлено отношение прямых и венчурных объемов капиталовложений по годам.

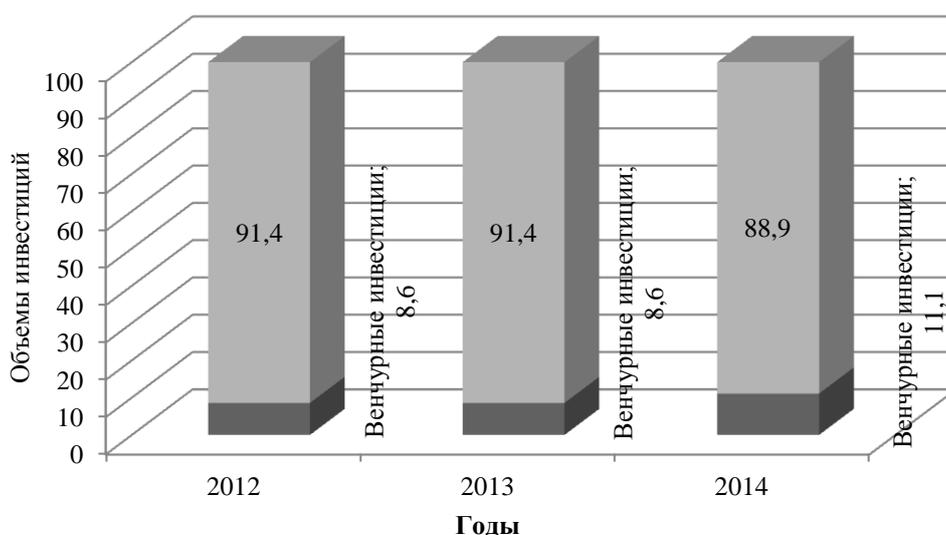


Рис. 9. Динамика отношения прямых и венчурных объемов капиталовложений (По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования) [9]

Совокупный объём венчурных инвестиций корпоративных фондов в период 2012-2014 годов демонстрировал негативную динамику: объём инвестиций (объём инвестиций снизилось по сравнению с 2012 годом в 2 раза). Динамика общего числа инвестиций корпоративных венчурных фондов и их совокупного объёма представлена на рисунках 10 и 11 соответственно.

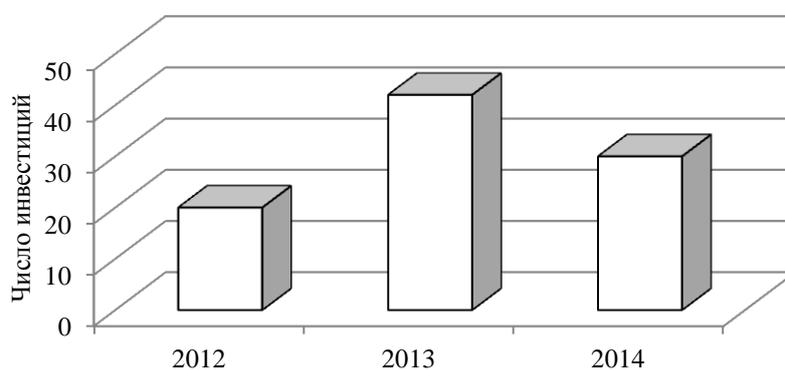


Рис. 10. Динамика общего числа инвестиций корпоративных венчурных фондов

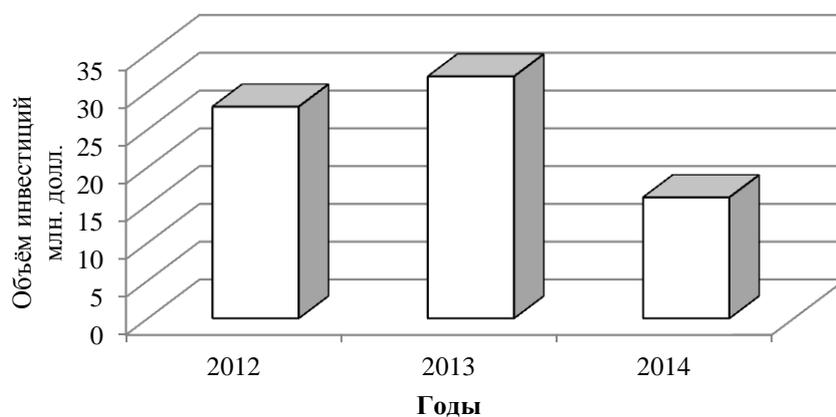


Рис. 11. Динамика совокупного объема корпоративных венчурных инвестиций

Таким образом, за последний год наблюдается снижение венчурной инвестиционной активности в стране, что связано с общей экономической ситуацией. Несмотря на то, что показатели количества венчурных фондов и совокупной их капитализации имеют тенденцию к увеличению, происходит это со значительным замедлением темпов (как корпоративных венчурных фондов, так и фондов с государственным участием). Основная доля венчурных капиталовложений продолжает концентрироваться в сфере информационных технологий, при этом снижается средний объём инвестиций. Отношение прямых и венчурных инвестиций в национальной экономике не является сбалансированным – доля венчурных капиталовложений продолжает оставаться на уровне 10-11% от общего числа инвестиций.

Вследствие этого, можно сделать вывод, что негативная динамика активности венчурного инвестирования не позволяет реализовывать инновационные проекты на должном уровне. Капиталовложения не направляются в компании, которые значительно могут повысить свою стоимость, вследствие чего они развиваются значительно медленнее. Это в свою очередь препятствует развитию отдельных регионов, национальной экономики в целом, а также снижению уровня безработицы. Например, в США доля работающих в компаниях с венчурным финансированием (от общего числа занятых) составляет порядка 15%, в Швеции – 1,5%. Для сравнения аналогичный показатель в России равен примерно 0,0006%.

Также существует проблема отсутствие конкурентоспособности национальных технологий и технологического оборудования вследствие длительной изоляции России от внешнего мира и последующего перехода на рыночные отношения. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что венчурное инвестирование способствует переходу на инновационную стадию развития экономики, усовершенствованию технологического уровня производства, повышению уровня конкурентоспособности производимой продукции.

Список использованной литературы.

1. Выход с помощью IPO [Электронный ресурс] // Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007-2014 годы. Отчет компании EY. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_market_s_RU.pdf (дата обращения: 04.04.2015).
2. Динамика численности функционирующих фондов в России [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/> (дата обращения: 04.04.2015).
3. Динамика относительного числа фондов [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/> (дата обращения: 04.04.2015).
4. Динамика структуры числа венчурных инвестиций по отраслям [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/> (дата обращения: 04.04.2015).
5. Белая книга [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/WhiteBook-2014/> (дата обращения: 04.04.2015).
6. Динамика среднего объема венчурных капиталовложений [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/> (дата обращения: 04.04.2015).
7. Динамика отношения прямых и венчурных объемов капиталовложений [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/> (дата обращения: 04.04.2015).
8. Инновационное развитие: Основа ускоренного роста экономики [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/national-report/> (дата обращения: 04.04.2015).
9. MoneyTree™: Навигатор венчурного рынка» по итогам 2014 года [Электронный ресурс] // Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree%202015_Rus_180315.pdf (дата обращения: 04.04.2015).

УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ БАНКОВСКОЙ ИНФОРМАЦИИ. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Ф.Г. Бабаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kamil_gunel@mail.ru

Научный руководитель: Еремина С.Л., д-р экон. наук, профессор

Для сокращения временного промежутка, увеличения спектра услуг, идут постоянные корректировки и придумываются более удобные системы. Но, все-таки, мировая система остается лучшей и наиболее удобной в межбанковских отношениях на внешнем рынке, а на внутреннем рынке идет усовершенствование систем.

Развитие мирового рынка влечет за собой увеличение объема валютных, кредитных, финансовых, расчетных операций. Увеличивается документооборот, количество деловых бумаг. Информационные потоки выходят за национальные границы. В итоге формируется банк данных для рынка информационных услуг в мировом масштабе. Между участниками рынка происходит обмен информацией, передача сведений о курсах валют и ценных бумагах, процентных ставках, положение на разных рынках, надежность партнеров и т.д. Для повышения эффективности международных валютно-кредитных и расчетных операций необходима их максимальная компьютеризация.

Предметом исследования являются системы межбанковских коммуникаций, функционирующие в Азербайджане.

Объектом исследования является система межбанковских коммуникаций и другие направления деятельности ОАО «Капитал Банка».

Основная цель – ознакомление с системами межбанковских коммуникаций, используемыми в Азербайджане.

В процессе работы проводились изучение и систематизация информации по предмету и объекту исследования. Источники информации представлены в списке использованных источников.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- изучить организационную структуру и направления деятельности ОАО Капитал Банк;
- выявить число банков, у которых есть лицензия на осуществление валютных операций и других функций по обслуживанию участников ВЭД;
- выяснить, сколько систем межбанковских коммуникаций действует в мире, и к какой системе подключены банки Азербайджана;
- выяснить, эффективны ли используемые в стране системы межбанковских коммуникаций.

Капитал Банк, будучи правопреемником Сбербанка, насчитывает 140 лет истории своей банковской деятельности. На данный момент Капитал Банк является финансовым учреждением с крупнейшей сетью в Азербайджане. Банк, являясь универсальным, оказывает банковские услуги более 2 млн. физическим лицам, а также более 22 тыс. юридических лиц. Банк также участвует в ряде социальных государственных программ и программ по развитию реального сектора экономики. 99.87%

акций «Капитал Банка» принадлежит «Паша Холдингу». Уставный капитал Банка составляет 185 миллионов манат.

Организационная структура Капитал Банка линейно-функциональная. В банке действует наблюдательный совет из 5 человек, правление, председатель правления, заместители председателя правления, комитеты и департаменты. Руководящим органом банка является собрание акционеров, где принимаются решения по основным вопросам деятельности Банка.

К компетенции Общего собрания акционеров относятся такие вопросы как: внесение изменений и дополнений в Устав, реорганизация, ликвидация Банка, избрание членов Наблюдательного совета, Правления, Председателя Правления, досрочное прекращение их полномочий и другие.

Наблюдательный совет Банка осуществляет общее руководство деятельностью Банка, за исключением решения вопросов, отнесенных Уставом Банка к компетенции общего собрания акционеров. К компетенции Наблюдательного совета Банка относятся: определение приоритетных направлений деятельности Банка, созыв годового и внеочередного Общих собраний акционеров, утверждение повестки дня Общего собрания акционеров, увеличение уставного капитала Банка, приобретение размещенных Банком акций, облигаций и иных ценных бумаг, и другие функции.

Диверсифицируя свою деятельность, Капитал Банк постоянно расширяет круг операций, проводимых на рынке Азербайджана. Банк, являясь универсальным, оказывает банковские услуги, как физическим лицам, так и корпоративным клиентам. Будучи социально-ориентированным, он выступает как банк-агент государства по государственной программе помощи различным социальным слоям населения. Банк предоставляет полный спектр банковских услуг, включая:

- расчетно-кассовые операции, прием депозитов у физических и юридических лиц;
- выдача кредитов;
- конвертация;
- валютные переводы;
- открытие документарных аккредитивов;
- выплата пенсий и пособий;
- депозитные сейфы для хранения документов и ценностей;
- денежные переводы по системам быстрых переводов;
- продажа международных пластиковых карточек;
- брокерские услуги на Бакинской Фондовой Бирже и Бакинской Межбанковской Валютной Бирже и др. [1]

Лицензию на осуществление валютных операций и других функций по обслуживанию участников ВЭД имеют 26 уполномоченных банков-агентов: Кавказский банк развития, NBCBank, Международный банк Азербайджана, DemirBank, AGBank, AtaBank, BankAvrasiya, BankofAzerbaijan, BankStandard, BankRespublika, Gancabank, **KapitalBank**, UniBank, PashaBank, Muganbank, Teknikabank, Turanbank, XalqBank, Zaminbank, RoyalBank, AFB Bank, BankofBaku, KredoBank, BankSilkWay, VTB Bank и Nikoil. [2]

Внешнеэкономическая деятельность банков направлена на дальнейшее расширение валютных операций, развитие существующих и предложение новых видов услуг. Валютное обслуживание клиентов охватывает широкую сеть счетов предприятий и населения, корреспондентских счетов в ведущих банках мира. Тесное со-

трудничество с ними позволяет банку в кратчайшие сроки осуществлять платежи в адрес прямых корреспондентов этих банков.

Осуществляя международные переводы, банки используют несколько способов для передачи друг другу платежных поручений и других расчетных документов. Во-первых, для этих целей могут применяться бумажные документы. В этом случае платежные поручения печатаются на специальных бланках банка-отправителя и подписываются двумя подписями уполномоченных сотрудников, а также на них может ставиться печать. В международной практике печать обычно не используется. На авизо и выписки подписи обычно не ставятся. Затем документы отправляются адресату.

Банки могут пользоваться быстрой доставкой корреспонденции собственной курьерской службой или почтовых курьерских компаний. При осуществлении международных расчетов прибегают к услугам обыкновенной почты.

Для ускорения процесса доставки документов их отправляют получателю в виде электронных сообщений при помощи тех или иных телекоммуникационных средств. Несмотря на век высоких технологий, банки при проведении международных операций традиционно используют два вида связи: [3]

- телекс, т.е. обычная международная телеграфная связь.
- международная система банковских телекоммуникаций SWIFT (СВИФТ), к услугам которой прибегает все большее количество финансовых организаций.

Для передачи платежных сообщений Телекс и в большей степени SWIFT остаются ключевыми. Здесь основную роль играет тот фактор, что они являются общедоступными для подавляющего числа банков, и, что тоже немаловажно в консервативной банковской среде, – традиционными. Кроме того, многие крупные банки предлагают своим клиентам и корреспондентам системы связи типа “клиент-банк”. Обычно – это комплекс программного обеспечения, который позволяет отправлять и принимать сообщения определенных форматов (например, платежные поручения и выписки), используя обычные телефонные линии и Интернет. Это, конечно, выгодно для небольших банков. Однако, если счета открыты у нескольких десятков корреспондентов, то использование разных средств для обмена информацией с каждым из них, является неэффективным решением

Коммерческие банки Азербайджана осуществляют систему межбанковских коммуникаций СВИФТ с 1998 года. В 2000 году начался процесс объединения всех счетов Центрального банка страны. В этот период между банковскими системами начался механизм очистки, и банки-филиалы были привязаны к единому счету. Таким образом, произошел свод бюджетов всех уровней, иным словом, был создан консолидированный бюджет.

Основываясь на стратегии создания и развития Национальной системы оплаты (MOS), в 2001 году была введена в эксплуатацию система оплаты в реальном времени AZIPS – национальная межбанковская система с участием 13 банков и 35 представителей, основанная на системе СВИФТ. С созданием и запуском этой системы Центральный Банк временно прекратил первый этап создания стратегии Национальной системы оплаты, принятой в 1998 году.

Вторым этапом Национальной системы оплаты было создание системы Расчетов и клиринга мелких платежей (XONKS). В связи с тем, что физические лица пользовались наличными средствами оплаты, в банках не хватало средств для обменных операций. Но, несмотря на эти сложности, в 2002 году ЦБ приняло решение запус-

тить эту систему. Созданные электронные системы повысили доверие к банкам со стороны физических лиц.

В начале 2005 года создается национальная карта «MilliKart», которая соответствует национальным стандартам и самым последним технологиям. В 2006 году карты «MilliKart» передаются в управление и использование 18 банкам республики.

В 2007 году Капитал Банк создает систему международных срочных денежных переводов «ХАЗРИ», предназначенную для осуществления международных срочных денежных переводов без открытия счета в банке. Система «ХАЗРИ» функционирует в более чем 4200 пунктах обслуживания, расположенных в банках Азербайджана, России, Украины, Грузии и Таджикистана. [1]

Преимуществами этой системы являются [1]:

- низкая комиссия
- Получение перевода происходит через 10 минут после отправки.
- Бесплатная служба смс-оповещения.
- Переводы можно производить в долларах США, евро и азербайджанских манатах.

- Круглосуточная служба клиентского обслуживания.

- Максимальный размер перевода - 20000 USD/EUR.

Тарифы:

- 0.8% суммы, переводимой в пределах Азербайджанской Республики (минимум 1 AZN/USD, максимум 30 AZN/USD);

- 1.5% суммы, переводимой из Азербайджана в Россию (минимум 2 USD/EUR);

- 1% суммы, переводимой из Азербайджана в Украину и Грузию (минимум 2 USD/EUR);

- 1% суммы, переводимой из Азербайджана в Таджикистан (минимум 2 USD/EUR); **НОВЫЙ**

- 1% суммы, переводимой из Таджикистана в Азербайджан (минимум 2 USD/EUR); **НОВЫЙ**

- 1.5% суммы, переводимой из России в Азербайджан (минимум 2 USD/EUR);

- 1% суммы, переводимой из Украины и Грузии в Азербайджан (минимум 2 USD/EUR).

Чтобы снять нагрузку с банков и облегчить услугу оплаты коммунальных платежей с граждан, в 2008 году запустили систему КОМИС – Централизованную массовую информационную систему оплаты.

Таким образом, AZIPS и ХОНКС являются межбанковскими коммуникационными системами, к которым подключены все банки республики, и целью которых является ведение эффективных и безопасных расчетно-кассовых операций.

Как уже отмечалось, AZIPS - единственная в Азербайджане система крупных и срочных платежей в реальном времени - дает возможность участникам системы обрабатывать электронные деньги через корреспондентские счета Центрального банка. Платежи в AZIPS могут быть обработаны в течение 10 дней. Несмотря на то, что эта система предназначена для крупных и срочных переводов, нет никакого максимального и минимального лимита платежей. Платежное поручение участника считается безвозвратным с момента списания денежных средств с его счета.

Структура системы дает возможность банкам управлять ликвидностью. В эти возможности входят: установка приоритетных кодов платежам; нахождение платежей в «режиме ожидания» при недостаточности средств; право на смену приоритетных кодов. В то же время банки могут использовать минимальные требования защиты для платежных целей в течение дня.

Владельцем и оператором розничной платежной системы ХОНКС в Азербайджане является ЦБ. Платежи этой системы осуществляются в течение двухклиринговых сессий. С другими системами ХОНКС работает в интегрированном виде.

Рост объемов операций банков, присоединившихся к данной системе межбанковских коммуникаций, доказывает ее эффективность (рис. 2). В 2014 году оборот системы AZIPS был в 1,8 раз больше объема ВВП (рис. 1).

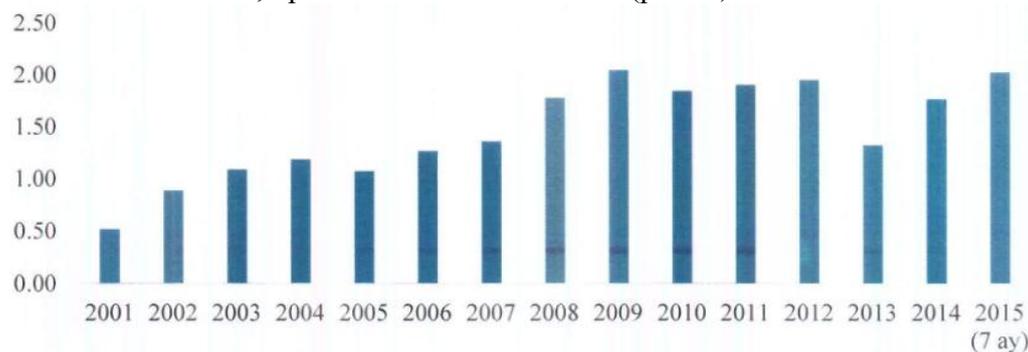


Рис. 1. Операции, проведенные в AZIPS относительно UMD (раз) [5]

В развитых странах недельный объем обработанных платежей в системах по крупным и срочным платежам в ВВП некоторых стран больше, но в последние годы в Азербайджане наблюдается положительная динамика этого показателя.

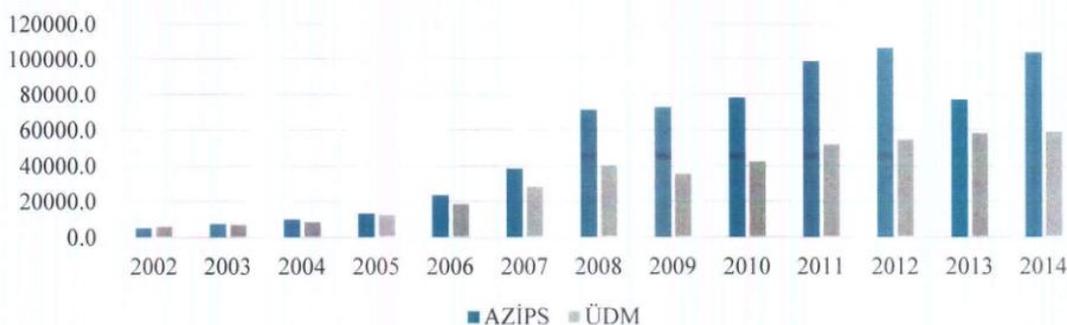


Рис. 2. Объем операций, проведенных в AZIPS и UMD, млн. манат [5]

Другой компонент Национальной платежной системы (MOS) ХОНКС обработал 28270 тыс. штук платежных документов на общую сумму 15 млрд. манат, что больше на 5,7 % (1535 млн. манат) и 0,7 % (102 тыс. штук) по сравнению с предыдущим годом. В среднем количество обработанных документов в системе 116,8 тыс. штук, при средней сумме одного платежного документа 533, 3 манат (рис. 3).

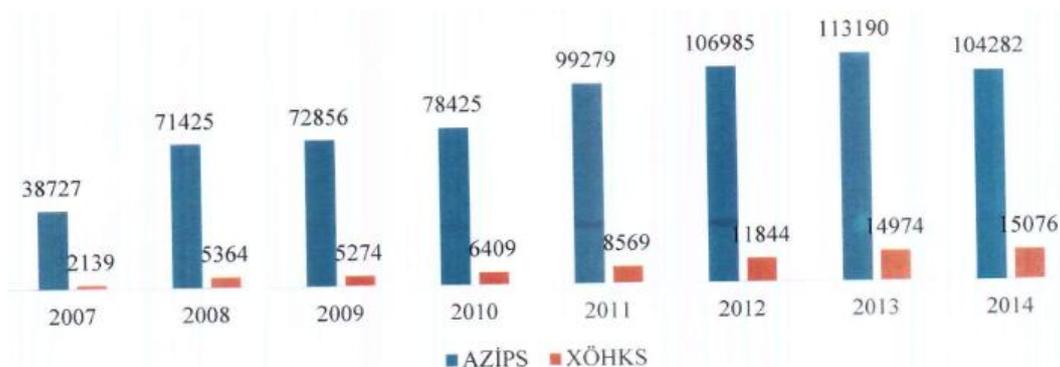


Рис. 3. Количество обработанных документов в системах AZIPS и XONKS, шт. и млн. манат[5]

За 2014 год доля обработанных документов в системе AZIPS составляла 2%, в XONKS - 98%, на сумму - 87% и 13%, соответственно. Был установлен предел максимального объема за возможную обработку одной платежной операции с помощью этих систем (табл. 1).

Таблица 1 – Тарифы систем межбанковских коммуникаций AZIPS и XONKS

Название системы межбанковской коммуникации	Тариф
AZIPS	Сумма оплаты 0,020% Минимум – 5 копеек Максимум – 20 манат
XONKS	Сумма отправленного и полученного платежа - 0,005%

За исполнение платежных поручений на бумажных носителях стоимостью минимум 60 копеек, максимум 40 манат, сумма оплаты за услугу составляет 0,1%.

Быстрая и бесперебойная обработка значительных потоков информации является одной из главных задач любой крупной финансовой организации. В соответствии с этим очевидна необходимость обладания вычислительной сетью, позволяющей обрабатывать все возрастающие информационные потоки. Именно банки обладают достаточными финансовыми возможностями для использования самой современной техники.

В Азербайджане 26 банков имеют лицензию на осуществление валютных операций и других функций по обслуживанию участников ВЭД, и 2 системы, которыми в основном пользуются банки – AZIPS и XONKS.

Таким образом, развитие электронных платежей дает возможность банкам страны активно овладевать передовой технологией, стремиться перенять международный опыт расчетов.

Список использованной литературы.

1. История Капитал Банка [Электронный ресурс] // Официальный сайт Капитал Банка. URL: <http://www.kapitalbank.az/ru/about-bank/> (дата обращения: 20.09.15).

2. Список уполномоченных банков-агентов АИФ расширился [Электронный ресурс] // 1NEWS.AZ. 2011. URL: http://1news.az/economy/banks_n_finance/20110825112921695.html (дата обращения: 22.09.15).

3. Как происходит движение денежных средств [Электронный ресурс] // Средства межбанковских коммуникаций. 2007. URL: <http://sbankomat.ru/?p=5> (дата обращения: 22.09.15).

4. Межбанковская система коммуникаций XAZRI [Электронный ресурс] // Официальный сайт Капитал Банка. URL: <http://www.kapitalbank.az/ru/individual-banking/money-transfers/xazri/> (дата обращения: 20.09.15).

5. Статистические данные Центрального банка Азербайджанской республики.

МЕРЫ И ПРИНЦИПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.С. Баус

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: stas.baus@yandex.ru

Актуальность данной статьи обусловлена рассмотрением, крайней важного для сегодняшнего дня вопроса, принципов и мер по реализации модернизации систем муниципального управления. Рассмотрены основные аспекты, тормозящие рост экономики и удовлетворенности населения «на местах». Разработаны ряд показателей оценки эффективности деятельности органов самоуправления, приведены примеры совершенствования, как через делегирования новых полномочий, так и касающиеся структурной организации.

В настоящее время Россия в свете понимания своих проблем и внешнеэкономических потрясений (санкции, интеграция с Востоком: Китай, и весь Азиатско-Тихоокеанский регион) активно стремится провести модернизацию всех областей экономики, жизнедеятельности и функционирования. Правительством РФ вырабатываются и реализуются управленческие решения по внедрению новых эффективных экономических методов и технологий в целях развития инновационной экономики и перехода в шестой технологический уклад, осуществляются меры по модернизации правоохранительной системы, сфер образования, здравоохранения, социального обеспечения населения. Целью данных реформ выступает, прежде всего, качественное повышение уровня жизни населения нашей страны и развитие его творческого потенциала. Помимо всего прочего России крайне важно соответствовать уровню и темпам развития передовых зарубежных государств, в частности США и страны ЕС, во всех областях жизнедеятельности и функционирования, быть эффективной, конкурентоспособной и востребованной на международной арене, а это проблематично без непрерывного и планомерного совершенствования и развития.

Одним из самых приоритетных аспектов модернизации Российской Федерации выступает модернизация институтов публичного управления, а в частности - муниципального. Как гласит статья 130 Конституции РФ: «Местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное решение населением во-

просов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью».

Система управления должна в полной мере отвечать современным потребностям общества, в том числе и на уровне местного самоуправления, на котором обеспечивается самостоятельное и ответственное решение населением вопросов местного значения, жизненно необходимых для его нормальной жизнедеятельности.

Институт муниципального управления в России прошел долгий и сложный исторический путь становления и развития. Впервые законодательно институт местного самоуправления был закреплен лишь в середине XIX века, при проведении в Российской империи земской и городской реформ. Положение о губернских и уездных земских учреждениях 1864 года и Городовое положение 1870 года [2] впервые закрепили в России всесословный институт местной власти, деятельность которого охватывала все основные группы населения. Данный институт, по мысли целого ряда ученых, как дореволюционных, так и современных не имел аналогов в истории публичных властных институтов управления [3].

Земства и городские думы получили достаточно широкие полномочия в области местного управления. На них были возложены вопросы образования, оказания населению медицинской помощи, развития дорог и транспортной системы, благоустройства улиц и домов и многие другие. Однако, в силу множества различных причин, в том числе противодействия деятельности органов местного управления со стороны государственной власти, низкого квалификационного уровня самих местных управленцев, большого числа сословных и имущественных преград на пути для участия значительной части населения в осуществлении земского и городского управления, массового абсентеизма избирателей, институт местного самоуправления так и не смог реализоваться в дореволюционной России в полном объеме [1]. Вместе с тем, местное самоуправление царской России оказало значительное влияние на дальнейшее развитие института муниципального управления в нашей стране, в частности становление избирательной системы не только Российской империи, но и современной России [2].

Временное Правительство в течение небольшого срока своей деятельности пыталось провести масштабную модернизацию института местного самоуправления. В частности, были отменены все существующие цензы на местных выборах, введен институт волостного земства, полномочия местных органов власти кардинально расширены. Вместе с тем, надеждам России на построение современной демократической системы муниципального управления не суждено было сбыться в связи с непродолжительностью деятельности самой новой власти.

Советская власть включила местные органы управления в централизованную систему советов. Необходимо отметить, что советская власть не разделяла институты государственного и муниципального управления, полагая, что публичное управление должно быть объединено. Сам термин «местное самоуправление» не использовался в советской науке, заменяясь на термин «народовластие» [4].

Советская система управления, в том числе на местах, была антидемократической, отрицала принцип фактического разделения властей, который выступает в качестве важнейшего принципа правового государства. Участие населения в осуществлении народовластия было формальным и сводилось лишь к бесконечным обсуждениям заранее утвержденных вопросов [3]. Сами местные советы были полностью зависимы от вышестоящих властных структур и не обладали никакой самостоятельностью, в том числе финансово – экономической.

Новый этап модернизации института местного управления в России начался с начала 90 – х годов прошлого века. Местное самоуправление в России, наконец, было признано неотъемлемым атрибутом государства. За прошедшие годы, в целом, сформирована система законодательства о местном самоуправлении, заложены финансово – экономические основы местного самоуправления. Глава 8 Конституции РФ и ФЗ РФ от 6 октября 2003 года № 131–ФЗ предоставляют данному институту обширные гарантии деятельности, в том числе право на судебную защиту.

Сегодня изменения в сфере местного самоуправления как института публичной власти не носят фундаментальный характер, что не позволяет кардинально повысить ее эффективность. Накоплен огромный положительный опыт: появление выборности представительных органов, целевого метода бюджетирования, управления собственностью, территориального общественного самоуправления, общественных слушаний, программное планирование. Говоря о главной проблеме местного самоуправления, хочется отметить дисбаланс между доходными источниками и расходными полномочиями. Это усугубляется негативной практикой передачи органам местного самоуправления полномочий, не подкрепленные соответствующим финансированием и возможностью привлекать средства на реализации этих полномочий, причем, нередко не берется во внимание даже их вероятная стоимость. До сих пор наблюдается доминирование подход, к муниципальной системе управления, не как к реализованному на самоорганизации граждан ресурсу развития государственного управления и взаимодействия общества, а как к самому низкому уровню власти, которую необходимо встраивать в существующие реальности и управленческую вертикаль. В качестве отрицательного опыта отмечается также бездумные меры по механическому укрупнению сельских поселений, попытки трансформации муниципальных районов в городские округа, сокращение штатов муниципальных администраций или численности депутатов аппарата представительных органов муниципальных образований.

Настало время, когда крайне необходимо развивать механизмы, работающие как на увеличение доходов, так и на оптимизацию расходов местных бюджетов для наиболее эффективного решения вопросов местного значения, реализации муниципальных положений. Необходимо также выявить пробелы или противоречия в законодательстве, установить, как на работу этих механизмов влияют сами муниципалитеты, а как – государство. Революции в системе межбюджетных отношений в обозримом будущем не предвидится, поэтому надо четко понимать, что федеральные решения по увеличению доходной части местных бюджетов путем механического перераспределения уже имеющихся доходов от налогов и сборов не ведут сейчас и не приведут в будущем к существенному финансовому оздоровлению на местах.

Повысить эффективность муниципальную систему управления можно, укрепляя обратную связь. Жители должны быть включены в систему муниципального управления. Для этого необходимо убрать все преграды перед общественными инициативами, практиковать проекты бюджетов по депутатским округам, открыть все доходы и расходы перед всеми жителями, бюджетную роспись выложить у входа в администрации и заполнять ее ежедневно. В целом, чиновникам надо понять саму природу муниципальной системы управления: народ – носитель власти, а чиновники – служащие. Безусловно, это очень непросто. Если главам муниципальных округов, муниципальных администраций, депутатам нет причин отводить глаза от жителей – тогда можно преодолеть все проблемы.

Разбирая положительный опыт решения данной проблемы в Республике Татарстан, хочется отметить, что особенностью становления системы муниципалитетов явилась опора на поселенческую модель местного самоуправления. Ее главным достоинством стало максимальное приближение публичной власти к населению. Причем, за основу было взято исторически сложившееся территориальное деление сельских, поселковых и городских образований. Подойдя к этому вопросу основательно и изучив исторические аспекты республики, была обоснована целесообразность не перекраивания карты республики, сохранение устоявшихся отношений и связей между субъектами. На данный момент решены вопросы законодательного обеспечения передачи муниципальным органам власти отдельных государственных полномочий в области образования, здравоохранения, социального обслуживания населения по ряду острых вопросов, молодежной политики, в сфере имущественных и земельных отношений.

Актуальные проблемы местного самоуправления выражаются в том, что они являются следствием системных особенностей отечественной экономики - ее характерная раздаточно-ресурсная составляющая. Это приводит к абсолютизации роли центральных государственных структур, построенных на вертикальной схеме сбора ресурсов (налогов) и их последующей перераспределения и раздачи (в виде субсидий, трансфертов и дотаций). В этой связи, местное самоуправление всегда будет вторично по отношению к федеральному и региональному уровням бюджетно-финансовой системы. [5] Именно поэтому перспективы развития муниципальной системы управления могут быть связаны либо с «перетягиванием» на себя ресурсов в диалоге, в первую очередь, с региональными властями, либо с поиском внутренних ресурсов развития территорий, а именно - созданием максимально благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса.

Следует подчеркнуть, что развитый и эффективно действующий институт местного самоуправления играет большую роль в обеспечении бесперебойного функционирования всего механизма государственного управления, а также Развитие самоуправления является фундаментом и стабилизатором политической системы. Растущая социальная роль местного самоуправления – важный показатель практической реализации принципов демократии». И действительно, развитый институт муниципального управления позволяет во многом гарантировать стабильность государства на его самом приближенном к населению уровне – уровне решения вопросов его непосредственной жизнедеятельности.

Бесспорно, что модернизация института муниципального управления, его качественное видоизменение в интересах общества должно продолжаться. В частности, необходимо решить проблемы финансово - экономического обеспечения деятельности муниципалитетов; развивать институт муниципальной собственности; обеспечить муниципальные образования профессиональным кадровым резервом. Пристального внимания к себе требуют вопросы модернизации и повышения конкурентоспособности муниципальных предприятий и учреждений, в том числе работающих в сфере оказания населению жилищно-коммунальных услуг. Необходимо всестороннее решить проблему в установлении административно – территориальных границ муниципалитетов, делегировании полномочий органам местного самоуправления на правах реальной власти, а не формального набора функций и полномочий в особенности на самых проблемных территориях субъектов РФ. Следует расширять различные формы осуществления жителями муниципального образования территориального общественного самоуправления, главным образом деятель-

ность образований, которые направлены на удовлетворение личных и бытовых потребностей населения, таких как товарищества собственников жилья и гаражно-строительные кооперативы.

Модернизация института муниципального управления должна быть системной и обеспечивать оптимальное сочетание законных интересов личности, общества и государства. Крайне важно при ее осуществлении учитывать особенности государственного управления в России в целом. Данное управление, с одной стороны, должно обеспечивать в стране стабильность, в том числе в политической сфере, а с другой стороны, видоизменяться в соответствии с потребностями времени. Модернизация институтов публичного управления – часть общей модернизации нашего государства, которая приведет его к благополучию и процветанию.

С учётом этих обстоятельств реализация данных мер не самоцель, а вопрос развития экономики на местах, и достижения высокого уровня благополучия наших людей. Если не брать в расчёт стремление некоторых чиновников сохранить видимость своей значимости, реальных препятствий на пути их воплощения нет. Нужны лишь политическая воля, правильный научный подход и, разумеется, время.

Список использованной литературы.

1. Масловская Г.С., Плесовских Г.Д. Местное самоуправление в России. – Сургут, 2000. – 131 с.
2. Громаков К.П. Новые формы местного самоуправления. – М.: МГУ, 2014.
3. Solon O. Resource Efficiency: The Sixth Wave of Innovation // Wired. 2011. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wired.com/epicenter/2011/06/sixth-wave-of-innovation/all/1> (дата обращения: 12.05.2015).
4. Россия в цифрах: Краткий статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2011. – 580 с.
5. Perez C. Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems / Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. 1983. [Электронный ресурс]. URL: http://www.carlotaperez.org/papers/scass_v04.pdf (дата обращения: 12.05.2015).
6. Судакова С.Б. Органы местного самоуправления. Структура и полномочия. – СПб: СПбГУ, 2013.
7. Янушев В.И. Органы государственной власти / В.И. Янушев, С.А. Александров, И.С. Белоусова // – Казань: КФУ, 2014.
8. Freeman C. Innovation and Long Cycles of Economic Development / University of Campinas. 1982. [Электронный ресурс]. URL: http://www.globelicsacademy.net/pdf/JoseCassiolato_2.pdf (дата обращения: 16.06.2015).

ЦИФРОВАЯ ЗОЛОТАЯ ВАЛЮТА: СВОЙСТВА, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Ю.А. Булгакова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bulgakova.y.a@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассматривается криптовалюта – Биткоин. Проанализированы его предназначение, полезность, характерные свойства биткоина, которые позволяют называть его цифровым золотом, его преимущества и недостатки. В статье анализируется отношение властей РФ, отмечается, что данная цифровая валюта в национальной экономике относится к разделу «денежных суррогатов».

Электронное (цифровое) золото достаточно новое явление в экономической науке и хозяйственной практике.

Цифровая золотая валюта это форма электронных денег, рассчитываемая в унциях золота. Обыкновенная единица для счетов подобной валюты - грамм золота или тройская унция золота, хотя иногда используются и другие единицы, например, такие как золотой динар.

В 2009-м году было придумано «настоящее цифровое золото» - Биткоин. Биткоин (BitCoin) – это универсальная электронная валюта нового поколения, предназначенная для совершения интернет-платежей из рук в руки. Идея биткоина по замыслу революционная ведь она – первая криптовалюта в мире, призванная уничтожить в онлайн-платежах наличие третьей стороны. Биткоины передаются от одного пользователя другому, не привлекая при этом финансовые учреждения, таким образом, денежный оборот пользователей известен только им самим. Несмотря на свою новизну, система имеет несколько степеней защиты, позволяющих свести к нулю случаи махинаций и краж. Биткоин – это электронный аналог золота, поскольку курс этой криптовалюты обратно пропорционален ее «добыче». А добывает электронное золото работающий на неких вычислительных мощностях алгоритм, который придумал мифический персонаж Сатоши Накамото. Первоначальная цена его была всего 10 центов. А летом 2013-го биткоинуже стоил 100 долларов - рост в 1000 раз. И в долгосрочном плане, цена на биткоин, скорее всего, будет только расти - так как его количество строго ограничено всего 21-м миллионом монет.

Чем он так полезен, этот биткоин, почему люди, инвесторы и бизнесмены всех стран устремились покупать цифровые деньги? Да потому что хранить их или делать переводы (в том числе и международные) с помощью «электронного золота» очень просто. Для этого не нужно открывать счёт в банке, не нужно никаких разрешающих документов, а перевод цифрового золота в другую точку мира занимает всего несколько минут. При этом сами биткоины хранятся лично у вас на компьютере в виде зашифрованного файла, взломать который еще ни кому не удалось и никогда уже не удастся. Это намного удобней, чем счет в банке, который банк может заблокировать или перевести деньги не туда. Ваш кошелек с «электронным золотом» ни кто не заблокирует и не сделает ошибки при переводе. Главная особенность биткоина – анонимность и не подконтрольность ни одной организации. Биткоины могут применяться для электронной оплаты услуг/товаров у продавцов, располо-

женных получать их. Есть вероятность обмена на простые деньги через специализированные площадки для торгов.

Для обеспечения функционирования и защиты системы применяются криптографические методы.

Рассмотрим сейчас свойства, которые позволяют назвать биткоин «цифровым золотом»:

1. Конечное число «цифровых монет». Биткоин нельзя выпустить больше 21 миллиона «штук». В настоящее время выпущено в оборот более 11 миллионов биткоинов.

2. Сложность поиска новых монет, «майнинг», становится всё более затруднённым, а цена найденных новых кодов (в биткоин) падает. Упрощённо система выглядит так. Вероятность нахождения новой монеты в частной майне пропорциональна её вычислительной мощности в отношении к мощности всей системы, производящей биткоин. Вычислительные мощности этой системы в 2013 г. росли в два раза каждый месяц. Т.е. вероятность нахождения монеток, если у тебя мощность частного «монетного двора» не меняется, уменьшается в два раза каждый месяц. Кроме того, сама цена найденного кода привязана к количеству монет в Сети и всё время снижается.

3. Децентрализация. «Майнят» биткоин в мире миллионы простых пользователей персональных компьютеров. Единого «эмиссионного центра» нет. Следовательно, невозможно «напечатать» сразу огромное количество монеток.

4. Почти бесконечная делимость. Каждую «монетку» можно разделить на сто миллионов «центов». Называется эта стомиллионная часть биткоин «сатоси», по имени основателя этой криптовалюты Сатоси Накамото.

5. Как и золото, биткоин можно купить за любую традиционную валюту по обменному курсу.

6. Невозможность подделки. Нет, теоретическая возможность подделать и пустить два одинаковых входа в сеть есть. Однако для этого нужно «захватить» более 51% всей вычислительной мощности системы, которая распределена по планете Земля в основном на компьютерах частных пользователей. А проследить историю каждой криптомонеты от момента ее появления на свет и до последней операции может каждый участник системы. Никакие спецслужбы и центральные банки в этой системе не нужны.

7. А если учесть ещё и полную анонимность компьютерного кода... Владелец его не тот, у которого есть подписанные кем-то документы, а тот, кто владеет отправным и приёмным паролем данной комбинации чисел.[1]

Каковы же преимущества Биткоина?

- Свобода платежей - Это возможность отправить или получить любую сумму денег, моментально, в любой точке мира, в любое время. Никаких банковских каникул, никаких границ, никаких налагаемых ограничений. Биткоин позволяет пользователям полностью контролировать свои деньги.

- Очень низкие комиссии - биткоин-платежи на данный момент производятся либо без комиссии, либо с невероятно низкими комиссиями. Пользователи могут включать комиссии в транзакции, чтобы получить приоритет при обработке - это дает более быстрое подтверждение транзакций сетью. Кроме того, существуют процессинговые компании, которые помогают торговцам в осуществлении транзакций, переводя биткоины в фиатные валюты, которые отправляются напрямую на счета предпринимателей день-в-день. Так как эти сервисы основаны на Биткоине, они

предлагают комиссии гораздо ниже, чем при использовании PayPal или пластиковых карт.

- Наименьшее количество рисков для предпринимателей. Биткоин-транзакции безвредны, необратимы, и не содержат деликатной или персональной информации о покупателе. Это защищает предпринимателей от потерь, вызванных мошенничеством или мошенническими возвратами платежа, и нет необходимости соответствовать стандартам PCI – стандартам безопасности индустрии платежных карт. Предприниматели могут легко расширяться на новые рынки, где или не доступны кредитные карты, или рейтинги мошенничества неприемлемо высоки. В результате получаются более низкие комиссии, расширение рынков и уменьшение административных затрат.

- Безопасность и контроль – биткоин-пользователи полностью контролируют свои транзакции; торговцы не смогут без вашего ведома или желания снимать деньги, так как может случиться с другими методами оплаты. Биткоин-платежи могут быть произведены без привязки личной информации к транзакции. Это дает мощную защиту от кражи личной информации. Пользователи Биткоина так же могут защитить свои деньги с помощью резервных копий и шифрования.

- Прозрачный и нейтральный – Вся информация, касающаяся денежной массы Биткоина всегда доступна для всех в цепочке блоков, ее можно проверить и использовать в реальном времени. Ни один человек или организация не может контролировать или манипулировать биткоин-протоколом, потому что он криптографически защищен. Поэтому, сети Биткоин можно доверять относительно того, что она и в дальнейшем будет нейтральна, прозрачна и предсказуема.[2]

Какие недостатки есть у Биткоина?

- Недостаточное распространение и признание – Большинство людей до сих пор не знают про Биткоин. Каждый день, все больше компаний принимает биткоины потому что хотят получить преимущества, но их все еще не так много для начала полноценного сетевого эффекта.

- Колебание курса валюты – Общая стоимость биткоинов в обращении и количество компаний использующих Биткоин все еще незначительны по сравнению с тем, каким оно может быть. Поэтому, относительно небольшие события, разовые сделки, или действия отдельных компаний могут существенно повлиять на цену биткоинов. Теоретически, колебания курса будут уменьшаться, по мере взросления биткоин-рынков и технологий. Валюта-стартап – это явление, которого прежде не видел мир, поэтому представить себе, как все это будет развиваться действительно сложно - но, в то же время, это захватывает воображение.

- Продолжающаяся разработка – программное обеспечение Биткоин все еще находится на стадии бета-тестирования, и много незаконченных функций находится в активной разработке. Все еще разрабатываются новые инструменты, опции и сервисы, чтобы сделать Биткойн более безопасным и доступным для большинства. Не все эти инструменты готовы к использованию. Большинство связанных с Биткоином компаний все еще находятся на начальной стадии развития, и не предлагают никаких гарантий. В общем, Биткоин все еще находится в процессе становления.[2]

Благодаря таким конкурентным преимуществам, как децентрализация и независимая, но при этом ограниченная эмиссия, полная конфиденциальность пользователей и одновременно прозрачность транзакций, интерес к криптовалютам, и в первую очередь, конечно, к системе биткоин, получившей на данный момент наиболее широкую известность, будет оставаться довольно высоким. К этому располагает

общая конъюнктура, характеризующаяся, с одной стороны, активным развитием информатизации и расширением электронной коммерции, с другой – нестабильностью традиционной финансовой системы, подверженной регулярным локальным кризисам и демонстрирующей заметную общую уязвимость.

Работа сети биткоина организована на принципе – итог работы, которого трудно добиться, но просто проверить. Проверить хэш (результат работы) можно за доли секунды. А для того, чтобы его подобрать, потребуется много работы. Тут можно припомнить аналогию с золотом, на добычу которого отходит немало времени и ресурсов. Но осознать, что перед тобой золото, можно почти сразу. В этом смысле биткоин также обладает своей ценностью. Но не нужно понимать это как цену в долларах или в счетах за электричество, которое употребил компьютер во время подбора хэша. Цена в долларах – это немного иное. Она никак не заложена в биткоине и определяется исключительно рынком. Ведь золото само по себе тоже не гарантирует вам определенную цену в долларах. Ее гарантирует лишь человек, который хочет обменять золото на доллары. Первоначальная цена золота обуславливалась только тем, кто его добывал. За добытое золото он запрашивал столько, чтобы можно было возместить старания на его добычу. А уже после этого на стоимость золота начинает воздействовать рынок. Только лишь биткоин попал на рынок, его ценность определяется исключительно уровнем доверия к системе. Чем больше человек будет доверять, тем больше купят биткоин, тем больше долларов в него вложат и, как результат, тем дороже будет биткоин. Перед тем как люди смогут доверять биткоину, они обязаны узнать, имеет ли эта система достаточную степень безопасности, а также можно ли ее применять в качестве денег. Узнать это точно можно только поняв принципы работы биткоина.[4]

В России к криптовалютам иное отношение, нежели за рубежом. ЦБ РФ в начале 2014-го обозначил свое негативное отношение к биткоину и его аналогам, приравняв их к запрещенным законом «денежным суррогатам». О том, что Министерство финансов подготавливает проект по борьбе с электронными валютами, стало известно в августе. При этом в прессе говорилось, что речь не коснется электронных денег (например, Webmoney), а также игровых валют. Речь исходит лишь о платежеспособных валютах, которые имеют независимые эмиссионные центры, в частности, биткоинах.[5]

ЦБ предостерег граждан РФ от использования биткоинов и отметил, что согласно российскому законодательству выпуск «денежных суррогатов» на территории России запрещен. Транзакции с криптовалютой будут отнесены в разряд сомнительных операций. Черновик законопроекта запрещающего Биткоин в России уже существует, но в настоящий момент засекречен для прессы. Несмотря на то, что черновая версия предложенного законопроекта еще не был опубликован, чиновники утверждают, что они планируют уголовные преследования как людей, которые добывают цифровую валюту, как правило, с помощью производительных компьютеров, так и тех, кто будет пользоваться ей для проведения транзакций. Министерство финансов также попросило регуляторов прикрыть выход к валютным биржам и онлайн-магазинам, которые получают биткоины. В настоящий момент только две страны мира предусматривают уголовную ответственность для пользователей криптовалют, это Боливия и Эквадор, но Россия станет первой страной в Европе, которая введет столь строгое наказание. [6]

В развитии альтернативных финансовых инструментов, не зависящих от системных рисков и в значительной части от системного контроля, заинтересованы

очень многие, но, как показывает практика, существующие криптовалюты лишь частично удовлетворяют таким запросам. Из-за сильной зависимости от позиций регуляторов, устойчивый рост криптовалюты в ее сегодняшнем виде остается под большим вопросом.

Список использованной литературы.

1. Современный рынок золота / Под ред. В.И. Букато, М.Х. Лapidуса. М.: Финансы и статистика, 2009 – 320 с.
2. Официальный сайт биткойн: [Электронный ресурс]. URL: <http://bitcoin.org/>. (дата обращения: 10.10.2015).
3. Форум биткойн: [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://bitcointalk.org/>. (Дата обращения: 10.10.2015).
4. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки: учебник. – М.: КноРус, 2010. – 560с.
5. Достов В.Л. Электронные финансы. Мифы и реальность. – М.: КноРус, 2012. – 231 с.
6. Куканова Н.В., Старцева Т.С. Организация бухгалтерского учета расчетов электронными деньгами в торговле // Научные записки ОПЕЛГИЭТ. – 2012. – №1 – С. 201-203.

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

К.С. Величко, Э.Ф. Чиняева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ksenia_velichko@mail.ru

Научный руководитель: Еремина С.Л., д-р экон. наук, профессор

Главным преимуществом Томской ТПП является соединение всех жизненно необходимых ресурсов, опыта и знаний в одном месте. Это позволяет не только экономить временные и финансовые ресурсы, но и максимально оптимизировать трудовой процесс. Изучен широкий спектр услуг по различным направлениям предпринимательской деятельности, предлагаемый подразделениями Томской торгово-промышленной палаты.

Сегодня считается, что занятие бизнесом приносит немалый доход. В то же время предприниматели, начинающие свой собственный бизнес, встречаются с различными препятствиями как экономического, так и политического характера, поэтому с каждым годом растет число обращений среди предпринимателей среднего и малого бизнеса к специалистам, имеющим четкое представление и структуру развития экспорта. Поэтому успешным субъектом в этой сфере на сегодняшний день является торгово-промышленная палата, в частности Томская торгово-промышленная палата.

Предметом исследования является поддержка предприятий малого и среднего бизнеса, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Объектом исследования является Томская торгово-промышленная палата.

Основной целью данной работы является оценить возможности и направления получения негосударственной поддержки со стороны Томской ТПП предпринима-

телям малого и среднего бизнеса (МСБ), а также предпринимателям-участникам внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и/или тем предприятиям МСБ, которые только планируют свое участие в ВЭД.

В процессе работы проводились изучение и систематизация информации по предмету и объекту исследования. Источники информации представлены в списке использованной литературы.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) изучить организационно-правовые основы деятельности Томской ТПП;
- 2) изучить структуру и направления деятельности Томской ТПП;
- 3) составить базу данных экспортно-ориентированных предприятий МСБ-членов ТПП по отраслям.

Томская ТПП является юридическим лицом; она обладает обособленным имуществом, принадлежащим ей на праве собственности, может от своего имени приобретать имущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.[1] Палата имеет самостоятельный баланс, круглую печать, зарегистрированную в установленном законом порядке эмблему, а также банковские расчетные, валютные и иные счета в банковских учреждениях.

Деятельность Томской ТПП определена Законом РФ от 7 июля 1993 года №5340-1 «О торгово-промышленных палатах в РФ» и Уставом Томской торгово-промышленной палаты, утвержденным решением Общего собрания учредителей Томской ТПП 20 апреля 1992 года с изменениями и дополнениями, зарегистрированными 16 октября 1998 года, 25 сентября 2003 года, 14 марта 2008 года и 14 марта 2013 года.

С момента своего основания в 1992 году главной целью Томской ТПП стало содействие созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности предприятий г. Томска и Томской области, развитию их прямых связей с зарубежными партнерами в области экономики, торговли и науки.

Совет Томской торгово-промышленной палаты – постоянно действующий руководящий коллегиальный орган управления. В состав совета входит девять человек: один Председатель Совета и восемь членов Совета. В состав Правления входит по должности Президент палаты, являясь членом Совета, но не Председателем. Избранные члены Совета осуществляют свою деятельность на общественных началах. Свои заседания Совет проводит не реже 1 раза в квартал.

Палата входит в систему Торгово-промышленной палаты РФ, является ее членом. Стоит отметить, что система торгово-промышленных палат идеально подходит как «опорная сеть» для исполнения мероприятий федеральной и региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса, так как имеет определенные конкурентные преимущества:

1. наличие деловой инфраструктуры как в России так за рубежом;
2. качественный отбор проектов и возможности экспертизы;
3. партнерские и лоббистские преимущества.

Толчком в реализации программ поддержки малого и среднего предпринимательства стала встреча Президента ТПП РФ с Председателем Правительства РФ В.В. Путиным (июнь 2011г.), по итогам которой ТПП РФ подготовила предложения по участию палат в реализации программ поддержки малого и среднего предпринимательства. Были получены более трехсот предложений, подготовленные на основе опроса территориальных ТПП, комитетов и объединений предпринимателей в регионах.

Осуществление мер поддержки малого и среднего предпринимательства поддержали 44,2% из опрошенных ТПП, в том числе по вопросам:

- информационной защиты предпринимательской деятельности – 7,8%;
- обучения – 23,1%;
- поддержки МСП, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность – 34,6%;
- организации выставочной деятельности ТПП – 36,5%;
- обеспечение качества продукции и услуг, надежности поставщиков, прозрачности, снижения коррупции) – 72,4%;
- по вопросам ведения регистрации, выдачи свидетельств, а также проведение международной сертификации – 67,3%;

Поступившие предложения касались необходимости изменения действующего законодательства как на федеральном уровне (80%), так и на региональном (20%).

Что касается деятельности Томской ТПП, то ее ключевыми направлениями являются:

1. информационная, консультационная поддержка предпринимателей;
2. поддержка малого и среднего бизнеса, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность;
3. поддержка выставочно-ярмарочной деятельности.

Территориальная ТПП, в частности Томская торгово-промышленная палата, выступает в роли диспетчера по организации и проведению кампаний по поддержке малого и среднего бизнеса на региональном уровне. Это позволяет эффективно организовывать процессы взаимодействия, так как ТПП максимально использует свой потенциал и доступ к бизнесу.

ТПП является мощным каналом для предоставления актуальной информации, используя систему информационных ресурсов:

- 1) базы данных территориальных палат, обеспечивающих бизнес разнообразной деловой информацией.
- 2) электронные издания пособий и справочников, наличие сайтов и печатных изданий организаций ТПП (деловой журнал Томской ТПП «Первый экономический»).
- 3) системы информационной поддержки бизнесменов, действующие в сети Интернет.

Также в информационной поддержке, например, внешнеэкономической деятельности немалую роль играет портал <http://www.ved.gov.ru/>, частью которого является информация томского регионального портала внешнеэкономической информации <http://ved.tomsk.ru>, сопровождающегося Томской ТПП.

ТПП имеет огромный и разнообразный опыт в проведении, а также организации выставочно-ярмарочных мероприятий в России и за рубежом. В качестве регионального оператора, ТПП занимается организацией и, частично проведением мероприятий как исполнитель.

За последние несколько лет Томской ТПП при поддержке администрации Томской области и Минэкономразвития России организованы деловые миссии малых предприятий на рынки Бразилии, Венесуэлы, Индонезии, Австралии, Мексики, Индии, Китая, Вьетнама, Малайзии, Финляндии, Австрии, Казахстана, Азербайджана, Узбекистана, Армении, Грузии, Белоруссии, регионов России. Помимо этого центрами субконтрактации и поддержки экспорта организованы встречи с ведущими

ми международными и российскими производственными компаниями, среди которых «Вьетсовпетро», PETRONAS, BAKU SHIPYARD, ОАО «Белкоммунмаш», ОАО «БАТЭ», ЮЖМАШ, АО «Днепртяжмаш», RustaviSteel, «АрселорМиттал Темиртау», а также российские АО КРАСМАШ, предприятия РУСАЛа, СУЭКа, концерна ТВЭЛ, ОАО «Тяжмаш», троллейбусный завод ТРОЛЗА, ОАО «Дальэнергомаш», ОАО КАМАЗ, ОАО «Кузбассразрезуголь», АО АПЗ РОТОР, Челябинский трубопрокатный завод, Омсктрансмаш, производство компании «Шлюмберже» и др.

Например, для знакомства с монгольским рынком и развития внешнеэкономических связей между томским и монгольским бизнесом в 2014 г. была проведена миссия субъектов МСП в Монголию. В ходе этой поездки были достигнуты договоренности о сотрудничестве в сфере телекоммуникаций и автоматизации систем управления технологическими процессами.

Также необходимо отметить создание на базе Томской ТПП регионального представительства российской сети Евро Инфо Корреспондентского Центра – Томская область по продвижению продукции малого и среднего бизнеса.

Деятельность Евро Инфо Корреспондентского Центра содействует интеграции малых и средних предприятий в общее экономическое пространство, помогает решению задач российской экономики: развитию экспорта и инноваций малого и среднего бизнеса России. Повышает общий уровень конкурентоспособности предприятий в условиях глобализации рынков.

Главными задачами Центра являются поиск бизнес партнёров на территории РФ и выход на внешний рынок предприятия.

Благодаря ЕИКЦ предприятие может представить свою продукцию или услуги, приняв участие в специализированных выставках, в брокерских мероприятиях и бизнес-миссиях в РФ и ЕС.

Томский бизнес не раз доказывал, что имеет все предпосылки для успешного функционирования на зарубежных рынках. Существует масса реализованных проектов, еще больше потенциал для развития, требующий своей реализации. Задача Центра как раз и заключается в содействии и помощи предприятиям в выходе на международный рынок, в предоставлении информации фактически в поиске контактов, подборе партнеров, в распространении информации о томских компаниях за рубежом путем проведения бизнес-миссий и конференций. Прокладывая дорогу бизнесу, деятельность представительства ЕИКЦ-Томская область сети EnterpriseEuropeNetwork по поддержке томского экспортно-ориентированного бизнеса признана одной из самых эффективных в стране. География деятельности центра, действующего на базе Томской торгово-промышленной палаты, не ограничивается только взаимодействием с бизнес партнерами из стран ЕС. Центр проводит ряд мероприятий для томских представителей малого и среднего бизнеса по развитию сотрудничества с ближайшими соседями на западе и востоке страны, в частности с Монголией, Узбекистаном, Арменией, Казахстаном, Азербайджаном и Белоруссией.

В рамках образовательного проекта по развитию сотрудничества с Монголией представительство ЕИКЦ-Томская область организует несколько важных мероприятий. Во-первых, аграриев познакомят с возможностями ведения бизнеса с зарубежными партнерами. С этой целью в октябре в Томской ТПП состоится конференция, посвященная развитию навыков и знаний в сфере международного предпринимательства для малых и средних предприятий томского Агропрома. Затем, от теории участники программы обратятся к их практическому применению: в ноябре стартует второй этап проекта – деловая поездка руководителей томских предприятий АПК

в Монголию. В рамках визита будут организованы посещения животноводческих и перерабатывающих предприятий для обмена опытом и установления деловых связей с монгольскими фермерами.

Подобные проекты для томских аграриев ЕИКЦ-Томская область успешно реализует еще с 2011 года, когда впервые состоялся обмен опытом и визит наших фермеров в Австрию. Затем, в 2012 году томские предприниматели-аграрии познакомилась с деятельностью германских фермеров, а в 2013 году – финских. Все встречи получились чрезвычайно познавательными и способствовали как общему расширению кругозора наших аграриев, так и заключению деловых контрактов.

Томская ТПП вошла в проект «Интернационализация малых и средних предприятий через систему торгово-промышленных палат» – из видов взаимодействия Европалаты и торгово-промышленной палаты Российской Федерации, направленный на содействие внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса

Среди проблем, с которыми сталкиваются наши бизнесмены, пытающиеся пробиться на международные рынки – отсутствие опыта внешнеторговой деятельности, низкий уровень международного маркетинга и логистики, трудности сертификации на соответствие международным стандартам.

Поэтому, финансовая и организационно-методическая поддержка являются сегодня, основной целью деятельности ЕИКЦ-Томская область, входящего наряду с Центром поддержки экспорта в Центр развития ВЭД Томской торгово-промышленной палаты. Следует отметить, что, по оценке Минэкономразвития РФ, помощь экспортно-ориентированным субъектам МСП в Томской области является одной из самых эффективных в России.

На сегодняшний день в Томской области зарегистрировано 42 экспортно-ориентированные компании, являющиеся членами ТПП. Из них наибольшее число (13 компаний) относится к машино – и приборостроению, а также медицинской и фармацевтической промышленности (12 предприятий) (Рисунок 1).

Если говорить о проблемах, то проблемы, связанные с ВЭД, возникают у предприятий-членов Томской ТПП в связи со вступлением России в ВТО. Это означает увеличение качества выпуска продукции, сертификация по международной системе качества, т.к. повышение качества – одна из форм конкурентной борьбы, завоевание и удержание позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен. А создание совместных предприятий (для восприятия международного опыта) требует внимательного изучения всех аспектов ведения международного сотрудничества, по которым ТПП проводит консультации и выпускает сборники по ВЭД.

Также проблемами являются нежелание зарубежных компаний сотрудничать с российскими предприятиями из-за быстро меняющегося законодательства, политической и экономической ситуации в стране, боязнь инвестировать в российскую экономику, проблемы таможенного законодательства, которые ТПП помогает решить, путем проведения конференций и обучающих семинаров.

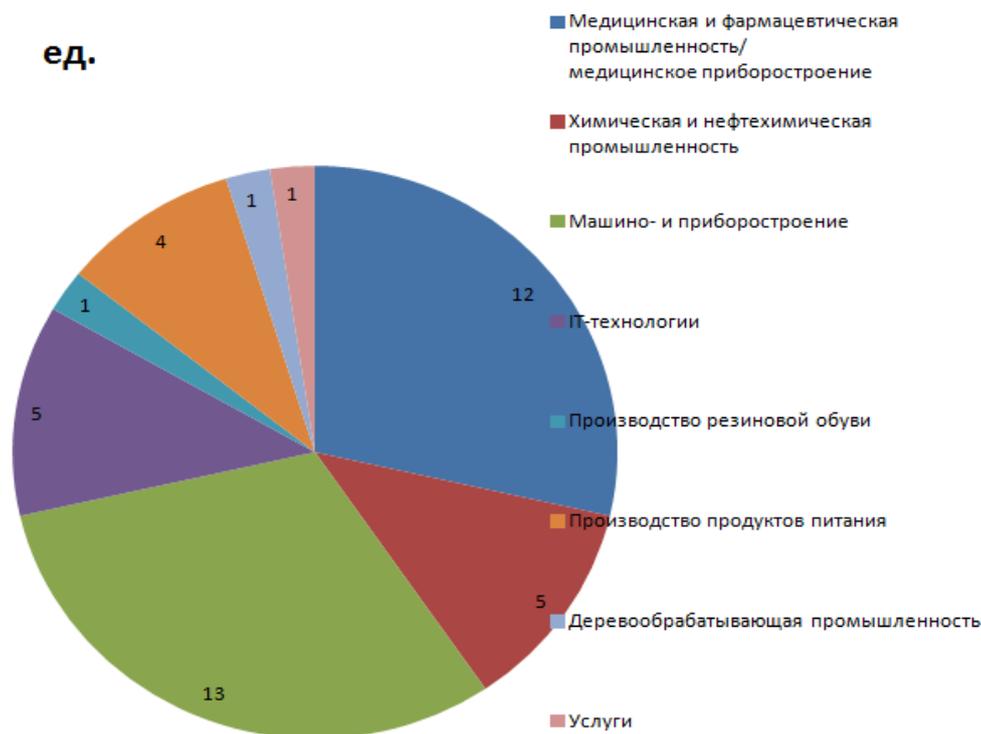


Рис. 2. Количество экспортно-ориентированных компаний – членов Томской ТПП по отраслям, 2014 г.

Томская торгово-промышленная палата – единственная организация в Томской области, представляющая почти все слои предпринимательства во многих сферах экономической деятельности. Она призвана отражать интересы всего предпринимательства и выполнять функции «одного окна» для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов малого и среднего предпринимательства. У Томской ТПП есть все шансы стать консолидирующим органом нашего региона, выражающим и отстаивающим интересы малого и среднего бизнеса, а также осуществляющим полную и емкую поддержку. Когда внимание и силы предпринимателя, ищущего поддержки, направлены на взаимодействие с одной организацией – работа, как организации, так и самого бизнеса идет намного эффективнее, а, значит, предприниматель быстрее выходит на внешний рынок.

Список использованной литературы.

1. Закон РФ от 7 июля 1993 года №5340-1 «О торгово-промышленных палатах в РФ» [Электронный ресурс] // Портал ГАРАНТ.РУ 2015 URL: <http://base.garant.ru/10102727/>(дата обращения: 26.10.2015).
2. Устав Томской торгово-промышленной палаты от 20.02.1992 г. [Электронный ресурс] // Торгово-промышленная палата Российской Федерации 2015 URL: http://tpprf.ru/ru/reg_docs/charter/ (дата обращения: 26.10.2015).
3. Акельев Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие для вузов / Е. С. Акельев, Ж. А. Ермушко; Национальный

исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). – Томск: Изд-во ТПУ, 2012. – 263 с

4. Горбунова, О.А. ВТО: основы функционирования и проблемы присоединения России: учебное пособие / О. А. Горбунова, И. В. Минченкова. – Москва: Дашков и Ко, 2008. – 150 с.

5. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] // Первый экономический журнал №52 август 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved.tomsk.ru/upload/files/pe/PE52.pdf> (дата обращения: 26.10.2015).

6. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] // Первый экономический журнал №52 август 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved.tomsk.ru/upload/files/pe/PE49.pdf> (дата обращения: 26.10.2015).

7. Евро Инфо Корреспондентский Центр – Томская область [Электронный ресурс] // Томская торгово-промышленная палата URL: <http://eicc.tomsk.ru/> (дата обращения: 26.10.2015).

8. Малый и средний бизнес Томской области [Электронный ресурс] // Департамент промышленности и развития предпринимательства Томской области, 2005-2015 URL: <http://mb.tomsk.ru/> (дата обращения: 26.10.2015).

9. Томская торгово-промышленная палата [Электронный ресурс] // Томская торгово-промышленная палата URL:<http://tomsktpp.ru/> (дата обращения: 26.10.2015).

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА В РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.А Влюбчак

Томский политехнический университет, г. Томск

e-mail: gun50@mail.ru

Научный руководитель: Гасанов Магеррам Али оглы, д-р экон. наук, профессор

Рассмотрены проблемы переработки твердых бытовых отходов и повышения энергоэффективности в экономике России. Изучен опыт передовых стран в сфере создания и функционирования экономики замкнутого цикла, проанализирована экономическая целесообразность ее внедрения в России. Приведены примеры решения проблем, связанных с утилизацией и повторным использованием твердых бытовых отходов в разных странах мира в целях повышения энергоэффективности экономики. Предложены первоочередные меры по внедрению экономики замкнутого цикла в России.

В современных условиях развития экономики во всех странах мира наблюдается тенденция увеличения твердых бытовых отходов. Учитывая постоянный рост населения Земли, каждое государство вынуждено сталкиваться с проблемой переработки отходов и необходимостью создание элементов экономики замкнутого цикла. Президент Российской Федерации, Владимир Путин, в 2013 году на совещании по стимулированию переработки отходов производства и потребления обозначил общее количество ежегодно скапливающихся отходов в России: порядка 3,5 млрд. тонн. Это превышает более чем на 1 млрд. тонн аналогичный совокупный показатель 27 стран Европейского союза [1], [2]. Таким образом, становится очевидной необходимость перестройки экономики России на замкнутый цикл производства и развития, уменьшение количества отходов и полигонов для их хранения за счет переработки вторичных ресурсов.

Экономика замкнутого цикла это новая, круговая модель экономики, альтернатива традиционной, линейной экономики (создание, пользование, распоряжение). Основные принципы экономики замкнутого цикла основаны на возобновлении ресурсов, переработке вторичного сырья, переходе от ископаемого топлива к использованию возобновляемых источников энергии [3, с.84], [4].

В настоящее время проблема повышения эффективного использования энергии и уменьшения полигона бытовых отходов в России является одной из самых острых в стране. По данным всемирного банка в отчете «Энергоэффективность в России: скрытый резерв» о российской экономике говорится, как одной из самых энергоемких в мире. Российская Федерация потребляет энергии и топлива на основные и технологические процессы в 3 раза больше, чем Германия или Япония [5]. По международному показателю энергоэффективности Россия занимает 14 место, находясь на одном уровне с Бразилией и Мексикой [6]. По оценкам ряда специалистов, для России, расходующей в настоящее время в 10 раз больше энергии на единицу ВВП, чем Германия, введение экономики замкнутого цикла может дать увеличение ВВП до 15%. Решение этой проблемы связано с не менее актуальной проблемой существования в РФ большого количества несанкционированных полигонов отходов – более 17 тысяч. Это самое большое количество несанкционированных полигонов в мире [7].

В современной мировой экономике решение обозначенных проблем связано с реализацией процессов внедрения экономики замкнутого цикла. Яркими примерами успешности этого пути развития могут служить Япония, Германия и Швейцария. Так, в Японии 98% всех металлов перерабатывается. До 91% материалов, которые содержат электроприборы, подлежат восстановлению. В 2007 году лишь 5% всех отходов Японии были закопаны. В итоге в 2010 году средства, полученные благодаря переработке, составили 7.6% от ВВП, в этом секторе экономики было занято 650 тысяч человек [8],[9]. График роста объемов вторичной переработки электроприборов и бытовой техники в Японии представлен на рисунке 1.

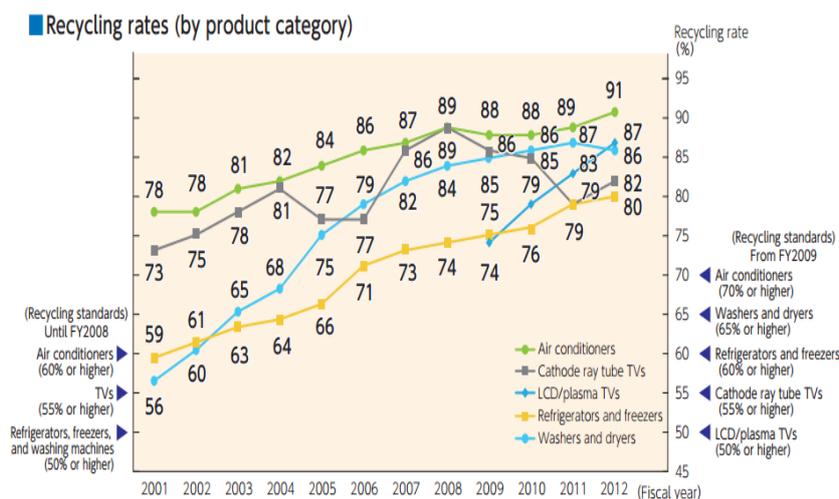


Рис. 1. Процент переработки бытовой техники и электроприборов в Японии [10]

Другим примером является Германия, которая занимает 25% всего мирового рынка переработки вторичных ресурсов: около 60% муниципальных и производственных отходов перерабатываются. Результаты развития Германии в этой сфере показывают, что по сравнению с 1990 годом удалось сохранить до 8 раз больше ископаемого топлива. С 1996 по 2011 год суммарный объем отходов уменьшился на 11 %, в то время как экономика Германии выросла приблизительно на 25% [11]. На рисунке 2 графически представлена связь количества отходов и экономического роста в Германии.

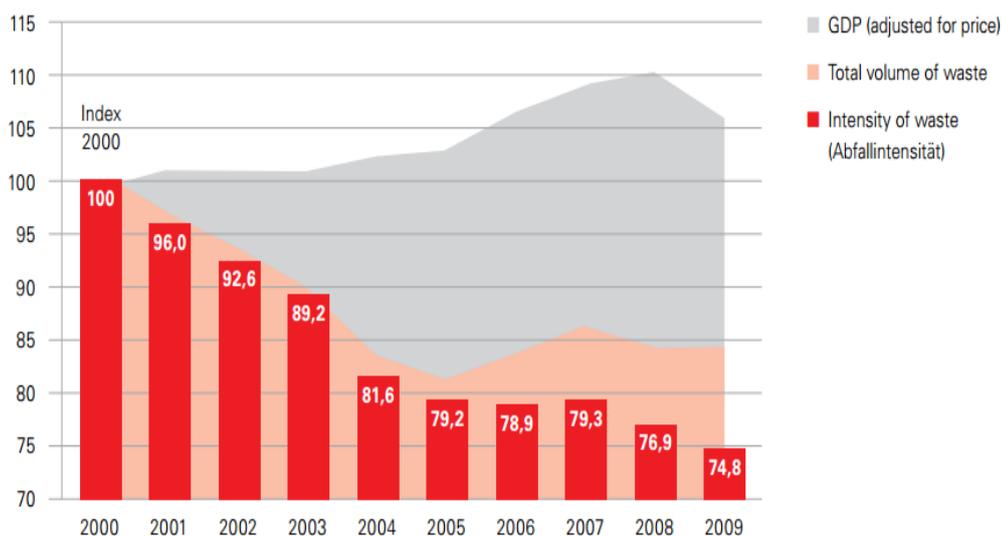


Рис. 2. Связь количества отходов и экономического роста в Германии (в процентах) [12]

В современной экономике Швейцарии темпы переработки отходов увеличились в 12 раз по сравнению с 1970 годом. В 2010 году практически 90% всего населения Швейцарии сортируют отходы. Интересен тот факт, что согласно исследованиям института Земли самой счастливой страной в мире в 2015 году является Швейцария, где «Индекс счастья» составил 7.587 балла [13], [14].

В отношении переработки ресурсов в России на сегодняшний день тенденция развития экономики противоречит модели экономики замкнутого цикла. Так, например, в результате расточительного отношения к сырьевым ресурсам общая площадь свалок в 2013 году превысила 2,5 тысяч квадратных километров. Применение экономики замкнутого цикла может позволить перерабатывать твердые бытовые отходы, повышая при этом энергоэффективность. Повышение энергоэффективности уже наблюдаются в отдельных регионах. Так, на цементном заводе в Калужской области компании «Лафарж» использование альтернативного топлива (пластика, резины, отработанных шин, картона) в 2015 году привело к замещению 15% газа, а к 2020 году планируется, что этот показатель достигнет 45% [15].

Изучив особенности внедрения экономики замкнутого цикла в разных странах, автором предлагаются следующие меры для реализации элементов экономики замкнутого цикла в России:

1. В рамках краткосрочной перспективы 3-5 лет.

В силу высокой мобильности и изменчивости малых и средних предприятий необходимо приступить к внедрению экономики замкнутого цикла именно с них. Инструментом должна стать система налогообложения. Система льготного налогообложения для предприятий, использовавших безотходное производство, уже показала свою эффективность в Китае и Великобритании. Важно подчеркнуть, что взимания налога НДС с повторно произведенных товаров не должно производиться. Эта концепция активно применяется в Великобритании и ряде других европейских стран. Необходимо показать бизнесу выгоду от использования принципов круговой экономики. Осуществлять предложение грантов, льготных кредитов для предприятий, желающих интегрировать элементы экономики замкнутого цикла для повышения энергоэффективности своих предприятий. Всё это может стать отличными инструментами при создании экономики замкнутого цикла на первых этапах.

2. В рамках долгосрочной перспективы.

Посредством инструментов государственного вмешательства в экономику, необходимо создание государственных унитарных предприятий по переработки ресурсов. Например, правительство Великобритании оценило средства необходимые для реализации экономики замкнутого цикла в стране в размере 14 млрд. евро, правительство Германии оценивает проделанные инвестиции в свою экономику замкнутого цикла в сумму порядка 123 млрд. евро. Учитывая количество образующихся отходов, считаем, что в ситуации с Россией понадобится около 120-150 млрд. евро. В отчете, подготовленном компанией «McKinsey» для всемирного экономического форума сказано, что благодаря экономике замкнутого цикла мировая экономика может сэкономить до 1 трлн. долларов ежегодно. В отчете говорится, что уже сегодня в ЕС создано более полумиллиона рабочих мест в сфере переработки отходов, а в Великобритании – около 100 тысяч. Специалисты компании «McKinsey» прогнозируют, что применение экономики замкнутого цикла в Европе может генерировать чистую экономическую прибыль не менее 1,8 трлн. евро к 2030 году. Это отразится в увеличении ВВП на 7% для Европейской экономики, относительно текущей ситуации развития, с дополнительным положительным воздействием на занятость. Основываясь на опыте развитых стран, создание экономики замкнутого цикла в России может создать до 1 млн. рабочих мест. Аналитики издательства «The Moscow Times» сообщают, что эффект от вторичной переработки отходов может составить до 15% роста ВВП.

3. В рамках социального стимулирования предлагается:

- задействовать систему среднего и высшего образования в части организации не только экологического воспитания, но и менеджмента экологического производства;
- задействовать государственную социальную рекламу;
- создать систему поощрения людей самостоятельно сортирующих ТБО;
- создать экологическую полицию;
- ввести штрафы за выброс мусора в неположенном месте, вести пропаганду и формирование отчетов о пользе природе, которую граждане смогли принести своей стране;
- законодательно закрепить обязанности граждан сортировать отходы.

Подводя итог, можно утверждать, что использование принципов экономики замкнутого цикла позволит решить многие проблемы современной экономики, повысить энергоэффективность, уменьшить количество товарно-бытовых отходов и

мусорных полигонов за счет переработки и, как следствие, увеличить ВВП. Изучение и внедрение в экономике России опыта Германии, Японии, Швейцарии позволит избежать многих ошибок при создании современной безотходной технологии в России, более осознанно подойти к формированию государственной политики в области экономики замкнутого цикла.

Список использованной литературы.

1. Совещание по вопросу стимулирования переработки отходов [Электронный ресурс] / Официальный сайт президента России. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/17869> (дата обращения: 04.10.2014).
2. How much waste do we produce? [Электронный ресурс] / Unesco. URL: <http://www.unesco.org/statistics/news/newswaste-statistics.html> (дата обращения: 04.10.2015).
3. Walter Stahel. How to Measure it. The Performance Economy second edition Palgrave MacMillan, P. 84.
4. Moving towards a circular economy [Электронный ресурс] / European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/> (дата обращения: 10.10.2015).
5. Отчет «Энергоэффективность в России: скрытый резерв», Всемирный банк, ЦЭНЭФ, 2009.
6. Germany is most energy efficient major economy, study finds [Электронный ресурс] / The guardian URL: <http://www.theguardian.com/environment/2014> (дата обращения: 12.09.2015).
7. Российские свалки заняли территорию двух Израилей [Электронный ресурс] / Лента.ру. URL: <http://lenta.ru/news/2014/02/11/junk/> (дата обращения: 04.10.2014).
8. Favourable alignment of enablers [Электронный ресурс] / Reports-World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/toward-the-circular-economy-accelerating-the-scale-up-across-global-supply-chains/favourable-alignment-of-enablers/> (дата обращения: 26.09.2015).
9. Ministry of the Environment Government of Japan, Establishing a sound material-cycle society Milestone toward a sound material-cycle society through changes in business and life styles, 2010, Tokyo.
10. Ministry of the Environment of Japan. History and Current State of Waste Management in Japan [Электронный ресурс] / Ministry of the Environment of Japan. URL: <http://www.env.go.jp/en/recycle/smcs/attach/hcswm.pdf> (дата обращения 26.09.2015).
11. Commission of the European Communities [Электронный ресурс] / Eur-lex. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/> (дата обращения: 25.09.2015).
12. Naturschutz und Reaktorsicherheit, Bericht «Abfallwirtschaft in Deutschland 2013» (Fakten, Daten, Grafiken) [Электронный ресурс] / Bundesministerium für Umwelt. URL: https://secure.bmu.de/fileadmin/Daten_BMU/Pool/Broschueren/abfallwirtschaft_2013_bf.pdf (дата обращения: 25.09.2015).
13. Federal Office for the Environment. Le it bild für die schweizerische Abfallwirtschaft [Электронный ресурс] / Bundesamt. URL: www.bafu.admin.ch/publikationen/publikation/00667/ (дата обращения: 25.09.2015).

14. Federal Office for the Environment. Umwelt Magazin «Natürliche Ressourcen in der Schweiz» [Электронный ресурс] / Bundesamt.URL: www.bafu.admin.ch/magazin2013-3 (дата обращения: 26.09.2015).

15. Компания «Лафарж» открыла цех альтернативного топлива на цементном заводе в Ферзиково» [Электронный ресурс] / LAFARGE .URL: http://www.lafarge.ru/wps/portal/ru/press_center/news (дата обращения: 26.09.2015).

ИННОВАЦИОННЫЕ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ: РОССИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Т.А. Воронина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: tanzilya-95@yandex.ru

Научный руководитель: Корнева О.Ю., канд. экон. наук, доцент

В статье анализируются разные подходы к определению понятия «кластер», который является основой кластерной теории экономического развития. Представлено обобщение зарубежного опыта реализации различных программ поддержки кластеров на примере США и Финляндии. Определены инновационные территориальные кластеры в России.

Идея повышения конкурентоспособности российской экономики, основанной на реализации кластерных программ, не является новой. Очень многие отечественные и зарубежные ученые занимались и занимаются вопросами управления конкурентоспособности. За границей уже давно разрабатывают данное направление с целью создания механизмов обеспечения устойчивого роста и конкурентоспособности. Однако в России кластерный подход приобрел популярность не так давно.

Региональное развитие в современных условиях экономической модернизации приобретает все большую актуальность. Главной задачей развития регионов на современном этапе является обеспечение высоких темпов роста ВВП и усиления эффективности производства. Отсюда возникает потребность искать новые источники положительной динамики развития экономики и активизация уже существующих как для России, так и для многих других стран. Одним из таких источников служит кластерное развитие.

Актуальность выявленной проблемы обуславливает постановку главной цели исследования.

Целью данной статьи является определение и подробное изучение понятия «кластер», рассмотрение различных кластеров в России, США и Финляндии, как инструмента активной экономической политики, выявление особенностей кластерного подхода к повышению конкурентоспособности.

Основоположником кластерной теории принято считать Майкла Портера. Согласно его определению, кластер – сконцентрированная по географическому признаку группа взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [1]. Таким образом получается, что понятию «кла-

стер» присущи следующие характеристики: территориальная близость, общность интересов, взаимосвязь компаний.

Однако, понятие «кластер» появилось благодаря трудам известного английского экономиста Альфреда Маршалла еще в конце XIX века. В это время Маршалл исследовал индустриальные округа Великобритании. Тогда он впервые обосновал связь между географической концентрацией фирм и их производительностью.

Теоретическими аспектами проблемы формирования и функционирования кластера так же занимались и многие зарубежные ученые, такие как М. Энрайт, Е. Дахмен, Й. Шумпетер, И. Толенадо, Е. Лимер и др. На мой взгляд, особое внимание следует уделить теории кластеров в трудах американского экономиста М. Энрайта. Он является автором теории регионального кластера. Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу [2]. Теория М. Энрайта принципиально отличается от кластерной теории М. Портера тем, что здесь делается акцент на создании конкурентных преимуществ на региональном уровне, а не на национальном. Как раз региональным кластерам необходима целевая поддержка государства и исследовательских организаций.

Среди авторов, которые занимались проблемой кластеров в России, можно выделить А. Миграняна, М. Афанасьева, К. Мингалеву, В. Наумова и др. Современный автор В.А. Наумов считает, что в реальности на определенных территориях складывается межотраслевой характер взаимодействия предприятий, то есть их совокупность следует рассматривать как межотраслевой кластер. Межотраслевые кластерные образования – неформальные объединения отраслевых и смежных организаций, способных к взаимному усилению конкурентных преимуществ независимо от их местонахождения в условиях транснационализации производства и глобализации [3]. Согласно Наумову, кластер рассматривается как организационная система через понятие «организация», которое очень распространено в теории социального управления и менеджмента.

Обобщив вышеприведенные понятия кластера, можно определить следующие их основные признаки:

- объединение участников кластера на ограниченной территории, обеспечивающей исключительные преимущества;
- существование конкуренции между участниками кластера;
- наличие лидирующих компаний, которые способны иметь значительную долю, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дополненных специальными обслуживающими учреждениями;
- взаимодействие участников кластера с единственной целью - производство конкурентоспособной продукции;
- форсированное распространение новшеств благодаря развитой сети передачи информации.

В соответствии с выделенными признаками, предлагаю определить кластер как совокупность технологически связанных компаний, расположенных в непосредственной географической близости друг к другу, которые объединяются с целью производства и продажи продукции (услуг) на основе постоянного инновационного процесса и таким образом способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Географически соседствующее положение фирм способствует активному взаи-

модействию участников кластера, координации усилий между ними и созданию стоимости, которая является результатом кооперации между фирмами.

Проблема повышения региональной и национальной конкурентоспособности при планировании и реализации государственной зарубежной политики стала актуальной с конца 80-х годов XX века. Это было связано с включением в мировую экономику в последние 30 лет большого количества государств, которые обладали специфическими конкурентными преимуществами (помимо уже существующих лидеров, таких как США и страны Западной Европы): Японии, Китая и Индии - самых крупных по населению стран мира, а также еще большой группы стран с переходной экономикой.

В связи с этим, будет полезно рассмотреть механизмы формирования и реализации государственной политики на примере стран, которые уже добились впечатляющих результатов экономического роста. Каждый из нынешних экономических лидеров использовал свои главные ресурсы, и прежде всего интеллектуальный потенциал. В конце XX в. Европейский Союз и США выбрали совершенно разные подходы к использованию научно-технических достижений [4].

США вошли в XXI век неоспоримым лидером мирового экономического развития, удерживая превосходство над другими странами по масштабам хозяйства, уровню его развития, научно-техническому потенциалу и эффективности его применения. Ключевую роль в экономическом развитии США играли и играют достижения науки и технологий.

Инновационные кластеры сформировались в США в последние несколько десятилетий. Они представляют собой различные организации, комплексы предприятий, исследовательские и научные учреждения, которые связаны одной технологической цепочкой. Надо отметить, что в США отсутствует цельная модель, которая позволяла бы определить все нужные характеристики кластера. По данным Института региональных исследований США, на сегодняшний день можно выделить около 20 таких центров на территории страны. Ведущим технологическим центром подобного рода является «Силиконовая долина» (штат Калифорния), так как на ее долю приходится треть всех венчурных капиталовложений, которые делаются в США. «Силиконовая долина» представляет собой территорию с достаточно большой плотностью высокотехнологичных компаний. К главным причинам возникновения этого инновационного кластера можно отнести присутствие рядом Стэнфордского университета и крупных городов, источников финансирования новых компаний.

«Силиконовая долина» является лидирующим кластером таких направлений, как телекоммуникации и компьютерные технологии. Здесь расположены штаб-квартиры многих технологических компаний, в том числе Apple Inc., Intel, Google, Electronic Arts, Facebook, SanDisk и др.

Еще одним значительным инновационным центром в США является исследовательский парк Triangle - крупнейший научный парк США, резидентами которого являются 170 компаний, включая таких мировых лидеров в высоких технологиях, как IBM, CREE, Cisco Systems, Fidelity, Lenovo, RTI, REVLON, SAS, Verizon, Innovative Emergency Management, Biogen IDEC, Sumitomo Electric Lightwave, GlaxoSmithKline.

На территории Технопарка расположены не только компании, но и крупнейшие научно-исследовательские институты: Национальный Центр экологии и здравоохранения (NIEHS), Институт Исследовательского Треугольника (RTI), Национальный институт статистических наук (NISS), Межуниверситетский исследова-

тельский центр (TUCASI), Институт статистики и математики (SAMSI), Национальный гуманитарный центр и другие.

Эти институты по разнообразию направлений и объемам исследований вполне сравнимы с системой Сибирского отделения РАН. Так, например, в RTI занято 2 800 сотрудников, годовой бюджет составляет \$780 млн. (2010 год), исследования ведутся по направлениям электроники, наук о жизни, химии, изучения окружающей среды. Общий объем федерального финансирования исследований составляет \$2 млрд. в год.

Технологические кластеры на территории парка Triangle:

- Биотехнологии в медицине;
- Передовая медицина;
- Фармацевтика;
- Биотехнологии в сельском хозяйстве;
- Приборостроение;
- Повсеместная компьютеризация;
- Военные технологии;
- Информационные технологии;
- Чистые/«зелёные» технологии;
- Нанотехнологии;
- Интерактивные игры и обучающие программы.

В США развитие региональных инновационных кластеров рассматривают в качестве одного из главных факторов повышения конкурентоспособности американской экономики. Так, в рамках бюджета на 2010 год было выделено 100 млрд. долларов на поддержание региональных кластеров и бизнес-инкубаторов.

Также очень интересным является опыт инновационной деятельности и научно-технической политики в Финляндии. Экономическая политика этой страны базируется на кластеризации, благодаря чему Финляндия занимает лидирующие места в мировых рейтингах конкурентоспособности на протяжении 2000-х годов. Благодаря высокой производительности кластеров, Финляндия, имея всего 0,5% лесных ресурсов мира, обеспечивает 25% мирового экспорта бумаги и 10% продукции деревопереработки. На ранке телекоммуникаций Финляндия обеспечивает 30% экспорта оборудования мобильной связи и 40% мобильных телефонов.

Специалисты Института исследования экономики Финляндии (ETLA) выделяют 9 основных кластеров, обладающих очевидной или потенциальной конкурентоспособности:

- Металлургический кластер;
- Лесной кластер;
- Энергетический кластер;
- Телекоммуникационный и информационный кластер;
- Кластер здравоохранения;
- Кластер бизнес-услуг;
- Машиностроительный кластер;
- Пищевой кластер;
- Строительный кластер.

В число лидирующих фирм Финляндии входит ряд крупных транснациональных компаний, таких как IBM, Fujitsu, Siemens, Eriksson и т.д. Формирование иссле-

довательских центров в этой стране крупными транснациональными корпорациями ориентировано на использование инновационных возможностей и преимуществ квалификационной рабочей силы.

Проведение кластерной политики в России способствует повышению конкурентоспособности благодаря взаимодействию участников кластера. Регионами-лидерами в части формирования и реализации кластерной политики можно считать Республику Татарстан, Пермский край, Самарскую, Калужскую, Липецкую, Томскую, Иркутскую области, Санкт-Петербург.

Важным событием в процессе формирования кластерной политики в России стал прошедший в 2012 г. конкурсный отбор пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров. По его итогам были выделены 25 кластеров, которые характеризуются высоким научно-техническим потенциалом исследовательских учреждений и мировым уровнем конкурентоспособности.

На сегодняшний день в России можно выделить следующие инновационные территориальные кластеры:

Северо-Западный Федеральный округ:

- Кластер радиационных технологий, фармацевтической, медицинской промышленности Санкт-Петербурга,
- Развитие средств связи и инфотелекоммуникаций, приборостроения, радиоэлектроники, информационных технологий, Санкт-Петербург,
- Судостроительный инновационный кластер Архангельской области.

Центральный федеральный округ:

- Кластер биомедицины, фармацевтики и биотехнологий (г. Обнинск), Калужская область,
- Биотехнологический инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубна, Московская область,
- Кластер «Физтех XXI» (г. Долгопрудный, г. Химки), Московская область,
- Радиационные и лазерные технологии (г. Троицк), Москва
- Кластер «Зеленоград».

Приволжский федеральный округ:

- Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением, Республика Мордовия,
- Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа», Ульяновская область,
- Ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда Ульяновской области,
- Саровский инновационный кластер, Нижегородская область,
- Нефтехимический территориальный кластер, Республика Башкортостан, Инновационный территориальный Аэрокосмический кластер Самарской области,
- Камский инновационно-территориально-производственный кластер Республики Татарстан, Республика Татарстан,
- Нижегородский индустриальный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии, Нижегородская область.

Уральский федеральный округ:

- Титановый кластер Свердловской области.

Сибирский федеральный округ:

- Алтайский биофармацевтический кластер, Алтайский край,

- Комплексная переработка угля и техногенных отходов, Кемеровская область,
 - Информационные технологии, фармацевтика и медицинская техника Томской области,
 - Кластер Инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск, Красноярский край,
 - Инновационный кластер биофармацевтических и информационных технологий Новосибирской области.
- Дальневосточный федеральный округ:
- Инновационный территориальный кластер судостроения и авиастроения Хабаровского края.

Использование кластерного подхода в России занимает одно из центральных мест в стратегиях экономического развития ряда субъектов РФ. Уже реализуются многие проекты развития региональных кластеров. На федеральном уровне сформировались механизмы, позволяющие обеспечить финансирование различных мероприятий по развитию кластеров. Например, на конкурсной основе осуществляется предоставление субсидий субъектам РФ на финансирование мероприятий, которые предусмотрены в конкретной региональной программе. Все это создает возможность реализации широкого круга кластерных проектов.

В результате проведенного исследования следует вывод, что кластер - это совокупность компаний, расположенных в непосредственной географической близости друг к другу, которые объединяются с целью производства и продажи продукции на основе постоянного инновационного процесса. Проведение кластерной политики способствует повышению конкурентоспособности как страны в целом, так и отдельных регионов. Это доказывают зарубежные страны, где отдельные кластеры обеспечили конкурентоспособность всей страны. В России формирование и развитие кластеров важно для улучшения экономики страны и повышения ее экономического авторитета.

Список использованной литературы.

1. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательство «Вильямс», 2002. – 496 с.
2. Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. – 2003. – №3. – С. 580-604.
3. Наумов В.А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2006 №2. URL: http://ogbus.ru/authors/Naumov/Naumov_1.pdf (дата обращения: 26.10.2015).
4. Корнева О.Ю., Нехорошев Ю.С. Региональные аспекты функционирования национальных инновационных систем [Электронный ресурс] // Креативная экономика. 2011. № 4 (52). С. 100-105. URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/3366/> (дата обращения: 26.10.2015).

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Н.Н. Гонец, Н.В. Варлачева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: nng3@tpu.ru

Научный руководитель: Варлачева Н.В., канд. экон. наук, доцент

Авторами исследован вопрос экономической эффективности процессов саморегулирования в строительной отрасли в Российской Федерации с использованием сравнительного анализа норм законодательства и статистических данных. На основании анализа, проведенного авторами, показано, каким образом идея замены формы государственного участия в отношениях экономических субъектов была воплощена в принцип саморегулирования. Авторы полагают, что практика внедрения саморегулирования в строительной отрасли не может отвечать признакам экономической эффективности. Предложен вариант достижения экономической эффективности процесса саморегулирования.

Стремление Российской Федерации стать членом Всемирной торговой организации не оставило без внимания вопрос о применении видов и форм регулирования отношений в сфере предпринимательской деятельности, отличных от мер государственного участия. Одна из таких новых форм нашла свое отражение в Федеральном законе от 01.12.2007 N 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

Самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой является разработка и установление стандартов и правил, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил, должна была оказаться новым эффективным инструментом экономической политики государства.

Объединение субъектов предпринимательской деятельности в саморегулируемые организации строителей стало неизбежным после подписания Федерального закона от 22.07.2008 N 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». С вступлением в силу указанного нормативного правового акта, виды работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые могут оказывать влияние на безопасность объектов капитального строительства, могли выполняться только индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами, имеющими свидетельства о допуске к таким видам работ, выданные саморегулируемыми организациями (п. 2 ст. 52 № 148-ФЗ).

Процесс саморегулирования как таковой, несомненно, берет свое начало в идее косвенного регулирования государством отношений, складывающихся между участниками профессионального рынка, и проявляется в следующем:

- некоммерческие саморегулируемые организации (СРО) исходят из единства отрасли или рынка произведенных товаров, работ, услуг;
- объединяя субъектов профессиональной деятельности определенного вида, СРО вырабатывают стандарты и правила профессиональной деятельности, которые являются обязательными для выполнения всеми ее членами;
- для осуществления своей профессиональной деятельности, каждый член СРО должен обеспечить гарантию качества работ перед потребителями произведенных

им товаров, работ, услуг и иными лицами путем образования компенсационных фондов и страхования имущественной ответственности за причинение вреда.

С задачей убрать такой барьер к доступу на свободный рынок, как лицензирование и передать контроль над строительной отраслью бизнесу государство справились, невзирая на множество «против», озвученных со стороны самих предпринимателей.

Внедрение в российскую практику института саморегулирования в строительной отрасли было призвано показать, что саморегулирование сможет быть надежным инструментом обеспечения безопасности и качества в строительстве, повышения производительности труда, формирования кадрового потенциала.

Так, на рынке строительной отрасли появились новые субъекты экономической деятельности – Саморегулируемые организации строителей, вступление в члены которых оказалось единственной возможностью у действующих профессиональных участников строительного рынка продолжить свою деятельность.

Определенный положительный социально-экономический эффект от нововведения государством был достигнут в виде:

- сокращения доли государственных расходов на обслуживание системы лицензирования в строительной сфере: начиная с федерального бюджета 2009 года, в каждом субъекте Российской Федерации были сокращены центры лицензирования строительной деятельности;

- роста числа занятых обслуживанием системы саморегулирования от сотрудников самих саморегулируемых организаций до лиц, оказывающих услуги в данной сфере;

- создания образовательных центров, обеспечивающих функционирование системы саморегулирования, что привлекло дополнительные кадровые и материальные ресурсы;

- развития рынка обязательного страхования имущественной ответственности за причинение вреда, связанного с профессиональной деятельностью.

Однако, относительно государственного регулирования справедливым оказывается замечание: сильное государство то, которое способно поддержать соблюдение единых правил игры на рынке, и одновременно позволяет профессионалам рынка, обеспечивать свои интересы путем саморегулирования и самоорганизации. Рынок требует участия государства, в то же время «следует признать, что государство в силу объективных явлений не в состоянии принять на себя в полном объеме всю ответственность за эффективное функционирование экономики» [1]

Принятие любого нормативного правового акта, особенно в сфере предпринимательской деятельности, должно не только отражать государственные и социальные потребности в его необходимости, или воплощать идеи о лучшем государственно-социальном устройстве, но и проходить проверку на предмет его экономической эффективности, так как именно последнее является залогом успешного воплощения будущего эффективного функционирования экономики.

Экономическая теория предлагала на разных этапах своего развития несколько критериев оценки эффективности правового регулирования экономической деятельности:

- во – первых, оценку с точки зрения улучшения положения хотя бы одного из членов общества при условии не ухудшения положения ни одного из остальных его членов (критерий эффективности по Парето);

во – вторых, оценку с позиции максимизации богатства, в соответствии с которой право передается тому, кто готов заплатить более высокую цену (критерий Ричарда Познера);

в – третьих, критерий сравнения выгод одной группы с потерями другой (критерий Калдора - Хикса).

Спустя семь лет функционирования саморегулирования в строительной отрасли, уже можно делать первые выводы о качестве ранее принятого государством решения.

Но, прежде приведем некоторые данные:

Таблица 1 – Сведения о численности СРО и их членов [1]

Наименование федерального округа	Общее количество по состоянию на 09 октября 2015 г.	Общее количество членов по состоянию на 09 октября 2015 г.
Центральный	129	62 654
Северо-Западный	49	32 429
Южный	12	5 578
Приволжский	29	10 675
Северо-Кавказский	9	1 978
Уральский	14	4 144
Сибирский	20	6 050
Дальневосточный	11	2 354
Итого:	273	125 862

Показателем составной части активов саморегулируемой организации является компенсационный фонд, сформированный ее членами в виде взносов, размер которых установлен законодательно и зависит от вида свидетельства о допуске к организации работ по строительству.

Таблица 2 – Сведения о размере компенсационных взносов

Вид свидетельства с указанием допуска к организации работ по строительству (услуги генерального подрядчика) по одному договору с заказчиком	Размер компенсационного взноса в руб.
не имеющих допуск к организации работ по строительству	300 000
стоимость работ по одному договору не превышает 10 000 000 (десять миллионов) рублей	300 000
стоимость работ по одному договору не превышает 60 000 000 (шестьдесят миллионов) рублей	500 000
стоимость работ по одному договору не превышает 500 000 000 (пятьсот миллионов) рублей	1 000 000
стоимость работ по одному договору не превышает 3 000 000 000 (три миллиарда) рублей	2 000 000
стоимость работ по одному договору не превышает 10 000 000 000 (десяти миллиардов) рублей	3 000 000
стоимость работ по одному договору не превышает 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей и более	10 000 000

Компенсационный фонд призван обеспечить выплаты, возникшие у члена СРО вследствие причинения вреда при осуществлении профессиональной деятельности, при этом он может быть размещен саморегулируемой организацией в целях сохранения и увеличения его размера на депозитах в банках и (или) в депозитных сертификатах российских кредитных организациях (статья 55.16, 60 Градостроительного кодекса Российской Федерации).

По данным информационного портала «Все о саморегулировании» общий размер сформированного компенсационного фонда в Российской Федерации на октябрь 2014 года составлял 70 миллиардов рублей. [2]

По отношению к 2015 году размер фонда в целом мог только увеличиться, поскольку:

- ежегодно все большее количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей желают приобрести статус члена СРО;
- в случае добровольного выхода или исключения последних из членов СРО по не реабилитирующим признакам размер ранее внесенного компенсационного взноса не возвращается (п. 3 ст. 57 Градостроительного кодекса Российской Федерации);
- выплаты из компенсационного фонда в целях возмещения вреда подлежат восстановлению (п. 5 ст. 55.16 Градостроительного кодекса Российской Федерации).

В обязанности членов СРО входит также и обязанность по оплате вступительного и ежемесячных взносов на содержание саморегулируемых организаций. По данным того же портала совокупный объем расходов предприятий на соблюдение требований по обязательному членству обошлось накопительным итогом, начиная с 2009 по 2014 годы, по меньшей мере, в 140 миллиардов рублей и ежегодно прирастает на величину в 15 – 20 миллиардов рублей. При этом размер ежемесячных взносов на содержание СРО без учета прочих расходов производственного характера составляют от 5 до 75 тыс. рублей ежемесячно.

Применительно как к фонду в целом, так и к размеру взносов, следует отметить, что масштаб цифр впечатляет, в то время, когда расходы по лицензированию одновременно составляли для предприятия денежную сумму в размере максимум до 70 т.р. и эти затраты становились расходной частью его бюджета один раз в пять лет.

Каким критерием эффективности руководствовалось государство при оценке экономического эффекта от роста издержек предприятия? Сложно представить себе, что принятие законодательства о саморегулировании в строительной отрасли, не сопровождалось расчетами, показывающими увеличение нагрузки на предприятия отрасли, особенно в 2009 году, характеризующимся кризисными явлениями в экономике. Ведь бремя содержания СРО неизбежно влекло за собой рост расходов без права на получение их компенсации. Опасение, что введение обязательного требования к членству СРО, а также требования о страховании ответственности может привести к удорожанию строительства, и невозможности малых предприятий быть участником процесса саморегулирования, стал очевидным в 2009 -2010 годах.

Каким образом можно было сравнить выгоды одной группы лиц, в интересах которых осуществлялась новая форма регулирования деятельности, с потерями другой? Идея саморегулирования в строительной отрасли основывалась на концепции безопасности в строительстве, и, если не искать причину в максимизации богатства,

о которой писал Р.Познер, то именно стремление к безопасности, явилось аргументом «за» против интересов отдельных компаний строительной отрасли.

Мнение автора, что такой баланс интересов спустя несколько лет не соблюден, подтверждает тот факт, что на сегодняшний момент отсутствуют какие-либо факты значительных выплат из компенсационного фонда лицам, которые пострадали от действий недобросовестных строителей. В Томской области, например, по данным СРО НП «Томские строители», компенсационные выплаты отсутствуют [3]. Выплаты из средств компенсационного фонда не производились и по сведениям самой многочисленной в России саморегулируемой организацией НП СРО «ОБИНЖ СТРОЙ», объединяющей в своих рядах около 6 тыс. членов [4].

Желание отказа предприятий от участия в процессе саморегулирования, очевидно, однако принятие закона о саморегулировании, это не принятие отдельного нормативного правового акта, а, по-сути, логический элемент выстраивания концепции регулирования, которая была заложена в начале 2000-х. В связи с чем, критикуя решение о переходе на новую форму взаимодействия государства и бизнеса, можно лишь вносить в нее коррективы.

Полагаю, что в данной ситуации следовало бы обратиться к другому критерию экономической эффективности, которую можно было описать как полезность. Если наличие компенсационного фонда неизбежно, то его использование должно отвечать большему числу потребителей и полнее удовлетворять их потребности.

Действующее законодательство сегодня позволяет хранить средства компенсационного фонда на депозитах кредитных организаций. Наличие таких депозитов, хотя бы и носящих краткосрочный характер (с правом востребования в течение 10 рабочих дней с момента обращения), является для банков гарантированным источником пополнения банковских резервов, а для саморегулируемой организации источником увеличения компенсационного фонда за счет процентов по ним.

При отсутствии статистики выплат из компенсационного фонда средств в качестве возмещения вреда, экономически не целесообразно все те же проценты по депозитам аккумулировать на счетах СРО. В данном случае, с уверенностью можно сказать, что эти средства важнее для бизнеса, и могли в свою очередь послужить компенсацией за те потери, которые предприятия строительной отрасли несут на обслуживание этого процесса.

Конечно, здесь могут возразить правоведаы, и будут правы, ссылаясь на невозможность в силу действующих норм права, производиться выплаты членам некоммерческой организации за счет средств этой организации, полученной в результате размещения ее имущества на счетах банках. В данном случае, государство должно быть готово на иной механизм компенсации потерь бизнесу.

Во-первых, необходимо разделение компенсационного фонда на две части, позволяющее определить какая часть фонда относится к средствам, внесенным действующими членами, а какая часть фонда вместе с накопленными процентами относится к средствам выбывших или исключенных членов. Во-вторых, желательно создание лицевых счетов предприятий - членов СРО с отнесением на них суммы компенсационного взноса в целях расчета процентов по депозиту, выплачиваемых по сроку конкретной компании. В-третьих, в полной мере предусмотреть возможность предприятиям – членам СРО переход из одной саморегулируемой организации в члены другой с переносом внесенных средств в компенсационный фонд, что запрещает сегодня действующее законодательство.

Именно эти благоприятные условия и стимулы, позволят компаниям быть не только обязанным по отношению к статусу своего членства в саморегулируемой организации, а свободно, но при этом подконтрольно распоряжаться своими активами в виде компенсационных взносов и получать от них текущий доход.

С 2007 года пять видов лицензирования заменены обязательным членством в саморегулируемых организациях, при этом требование об обязательном членстве в соответствующих саморегулируемых организациях установлено в 8 видах предпринимательской и профессиональной деятельности. Не секрет, что последние пять лет дискуссии подвергается вопрос о необходимости внедрения саморегулирования в смежную строительству область пожарной безопасности. Хочется верить, что на примере не самой лучшей оценки экономической эффективности данного процесса, можно будет избежать ошибок при принятии очередных государственных решений.

Список использованной литературы.

1. Губин Е.П. Правовые проблемы государственного регулирования рыночной экономики и предпринимательства: Дис. ... докт. юрид. наук. М., 2005. С. 32.

2. Жидков С. Минэкономразвития подготовило критический доклад о развитии саморегулирования [Электронный ресурс] // URL: <http://www.all-sro.ru> дата обращения: 09.10.2015).

3. Вступление в Партнерство [Электронный ресурс] // Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Томские строители» 2012 URL: http://www.sro-npts.ru/catalog/Joining_the_SRO (дата обращение 09.10.2015).

4. Перечень выплат из компенсационного фонда [Электронный ресурс] // Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Томские строители» 2012 URL: http://sro-npts.ru/catalog/perechen_vyplat_iz_kompensacionnogo_fonda (дата обращение 09.10.2015).

5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 13.07.2015).

6. Федеральный закон Российской Федерации «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 25.06.2012).

7. Познер Ричард А. Экономический анализ права. В 2 т.; СПб., 2004.

8. Кванина В.В. Системные недостатки института саморегулирования // Закон. 2014 № 8. С. 141

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «ТРАНСНЕФТЬ – ЦЕНТРАЛЬНАЯ СИБИРЬ»

М.И. Грачев

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: grachevmaxim1505@gmail.com

Статья посвящена социальной ответственности предприятия в Российской Федерации на примере АО «Транснефть – Центральная Сибирь». Цель исследования – определение курса проведения политики предприятия в области социальной ответственности. Для достижения цели введено понятие социальной ответственности предприятия. Описана политика, проводимая АО «Транснефть – Центральная Сибирь» в рамках социальной ответственности.

Проведение социальной политики, как на уровне государства, так и на уровне компании способствует формированию и совершенствованию отношений в сфере труда. В связи с этим необходимо акцентировать внимание на тех аспектах социальной политики, которые, во-первых, связаны непосредственно с трудовой деятельностью и, во-вторых, описывают необходимые побуждающие воздействия, мотивирующие трудовую деятельность. Регулирование социально-трудовых отношений осуществляется на уровне партнерства государства, предприятия и работника. Такой характер взаимоотношений полностью соответствует требованиям, предъявляемым к гармоничному социально-экономическому развитию государства. В современном понимании цель проведения социальной политики заключается в деятельности, ориентированной на повышение качества трудового потенциала. Необходимо отметить, интерес проведения такой деятельности существует как у государства, так и у фирмы [1].

Социальная ответственность фирмы перед работниками по праву считается важной составляющей корпоративной стратегии и включает в себя ответственность за благополучие своих сотрудников в социальной сфере, ответственность за благополучие общества в целом (уплата налогов, выплата заработной платы, обеспечение необходимых условий труда). Социальная ответственность предприятия представляет собой уровень отзвучивания на различные социальные потребности сотрудников. Необходимо отметить, что такие потребности работников не определяются законом или иными регулирующими органами – эти действия производятся для общества на добровольной основе. Можно утверждать, что понятие социальной ответственности тесно связано с достижением коммерческой выгоды так, чтобы показать уважение к своим работникам и обществу в целом [2].

АО «Транснефть – Центральная Сибирь» является одним из примеров социально – ответственных предприятий Сибирского федерального округа. Система нефтепроводного транспорта существует более 100 лет. АО «Транснефть – Центральная Сибирь» создает основу благополучия Российской Федерации. Поэтому сложилась традиция ежегодно выбирать лучших по основным профессиям, необходимым для обеспечения бесперебойной эксплуатации трубопроводного транспорта нефти в России. Ежегодно АО «Транснефть – Центральная Сибирь» проводит конкурс профессионального мастерства на звание «Лучший по профессии АО «Транснефть – Центральная Сибирь» [3].

АО «Транснефть – Центральная Сибирь» ежегодно производит дополнительные выплаты из негосударственного пенсионного фонда ОАО «АК «Транснефть», оказывает материальную помощь ко Дню старшего поколения, которую получают все пенсионеры АО «Транснефть – Центральная Сибирь»

АО «Транснефть – Центральная Сибирь» создало Советов ветеранов в структурных подразделениях АО «Транснефть – Центральная Сибирь» в Томске, Парабелли, Стрежевом. Назначение Совета ветеранов состоит в выявлении проблем ветеранов, которые необходимо разрешить, и обращение к руководству предприятия за необходимой поддержкой. К примеру, АО «Транснефть – Центральная Сибирь» помогает семьям пенсионеров решить вопрос с газификацией и водоснабжением в Парабелли.

Ежегодно проводится Торжественная церемония в честь выпускников школ в здании Томского государственного промышленно – гуманитарного колледжа. У АО «Транснефть – Центральная Сибирь» налажены тесные контакты с пятью университетами (в том числе – Томский политехнический), техническими колледжами и лицеями по подготовке высококвалифицированных кадров для «Транснефти».

АО «Транснефть – Центральная Сибирь» является организатором традиционного праздника спорта и здоровья, приуроченному ко Дню нефтяника, а также других спартакиад региона.

Собственная страховая компания «Транснефть» оказывает широкий спектр услуг по страхованию[4]:

- Программы страхования имущества и гражданской ответственности физических лиц (Скорый полис «Квартира», Скорый полис «Соседи», Скорый полис «На всякий случай», «Свой домовой», «Уютный полис», «Домашний очаг»);

- Программа страхования – ОСАГО и КАСКО для сотрудников и их семей (по КАСКО – Формы выплаты страхового возмещения: ремонт на СТОА по направлению Страховщика; ремонт на СТОА по выбору Страхователя; выплата на основании калькуляции. По ОСАГО – Обеспечивается филиалами и представительствами в любом регионе РФ: прямое урегулирование – обращение за возмещением по ОСАГО к своему страховщику, а не в компанию виновника ДТП; упрощенная процедура – оформление происшествия в некоторых случаях можно и без участия сотрудников ГИБДД);

- Программа страхования при ипотечном кредитовании для сотрудников АК ТН и их семей (включает в себя: страхование жизни и здоровья заемщика (со заемщика) кредита – выплата банку непогашенной части кредита в случае смерти заемщика или утраты им трудоспособности, выразившейся в установлении 1 или 2 группы инвалидности; страхование имущества (залога приобретаемой квартиры) от уничтожения (повреждения); страхование прав собственности и иных вещных прав «титул»);

- Программа страхования выезжающих за рубеж для сотрудников АК ТН и их семей (страхование медицинских и медико-транспортных расходов; страхование юридических расходов; страхование расходов, вызванных утратой багажа; страхование убытков в связи с отменой поездки);

- Программа страхования от несчастных случаев семей сотрудников АК ТН;

- Программа страхования ДМС сотрудников АК ТН и их семей.

По каждому виду услуг страховая компания «Транснефть» предлагает серьезные скидки и оптимальные условия для сотрудничества. В частности, тарифная по-

литика по автострахованию предусматривает предоставление сотрудникам предприятия и членам их семей корпоративных скидок до 40% от рассчитанной премии. При страховании от несчастных случаев близких родственников сотрудников предприятия предоставляется корпоративная скидка до 30% от базовой премии.

Заключение

Проведение социальной политики является необходимой составляющей корпоративной стратегии развития фирмы в Российской Федерации. При этом понятие социальной ответственности тесно связано с достижением коммерческой выгоды для предприятия. АО «Транснефть – Центральная Сибирь» зарекомендовало себя в качестве примера социально – ответственных предприятий Сибирского федерального округа. АО «Транснефть – Центральная Сибирь» ориентировано в проведении социальной политики как на работника (традиция ежегодно выбирать лучших по основным профессиям, проведение торжественных мероприятий, приуроченных ко Дню нефтяника, проведение спартакиад), так и на подрастающее и старшее поколение (создание совета ветеранов, ежегодное проведение торжественной церемонии в честь выпускников школ). Справедливо отметить, что социальная политика, проводимая АО «Транснефть – Центральная Сибирь», способствует совершенствованию отношений в сфере труда, создает основу благополучия Российской Федерации.

Список использованной литературы.

1 Чеканов Е.В. Социальная ответственность государства, бизнеса, личности в системе социально-трудовых отношений современной России // Бизнес в законе – 2010. – №2. – С. 182-185

2 Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс] / «Устойчивый бизнес» Р. Куринько URL: <http://csrjournal.com/839-что-такое-sob-что-такое-socialnaja.html> (дата обращения: 26.10.2015).

3 АО «Транснефть – Центральная Сибирь» [Электронный ресурс] / URL: <https://csib-tomsk.transneft.ru> (дата обращения: 26.10.2015).

4 ОАО «АК «Транснефть» [Электронный ресурс] / URL: <http://www.transneft.ru/>. (дата обращения: 26.10.2015).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ВЬЕТНАМА

Дам Тхи Нгок Чинь

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: damtnt.vn@gmail.com

Научный руководитель: Архипова Т.В., ст. преподаватель МД ИМОЯК НИ ТПУ

В данной статье рассматривается сущность, характерные черты и место государственных предприятий в экономике Вьетнама. Представлена типичная схема управления государственным предприятием. Приведены и проанализированы рейтинги крупнейших государственных предприятий Вьетнама по объему выручки и налоговым поступлениям в бюджет. Сделаны выводы о преимуществах и недостатках данной организационно-правовой формы хозяйствования.

Роль государства в экономике трудно переоценить. На государство возложены ряд функций в сфере образования, здравоохранения, культуры и решения социаль-

ных проблем. Для реализации надлежащих функций правительство создает государственные предприятия, которые обеспечивают макроэкономическую стабильность и реализацию социальной политики. Во Вьетнаме, как и в других странах, государственные предприятия являются важным инструментом государственного регулирования.

Под государственным предприятием во Вьетнаме понимается экономическая организация, капиталом которой полностью или большей его частью владеет государство. Государственные корпорации создаются на основании специальных законодательных актов, принимаемых парламентами государств, их советы директоров формируются правительством или парламентом, и они подотчетны парламенту или Президенту страны [1].

Характерными признаками государственного предприятия Вьетнама являются [2]:

1. Государство – главный акционер в Совете управления государственного предприятия, государство может владеть 100% капитала, или имеет контрольный пакет акций (51%).
2. Государственное предприятие производит товары и услуги внутри страны.
3. Государственное предприятие обязано предоставлять отчет о его деятельности (бухгалтерская отчетность, отчет о прибылях и убытках).

Если отсутствует первый признак, то это частное предприятие. Если отсутствуют второй и третий признаки, то это не государственное предприятие, а государственное агентство.

Причины создания государственных предприятий следующие:

- а) частные предприятия не производят товаров и услуг, необходимых для общества (общественных благ);
- б) сфера высоких технологий во Вьетнаме развита слабо, необходим импульс для роста в данном секторе, а также для этого необходимы огромные инвестиции;
- в) есть ряд сельскохозяйственных провинций, требующих инвестиций для развития промышленности и повышения уровня жизни населения.

Типичной схемой управления государственного предприятия является (см. рисунок 1):

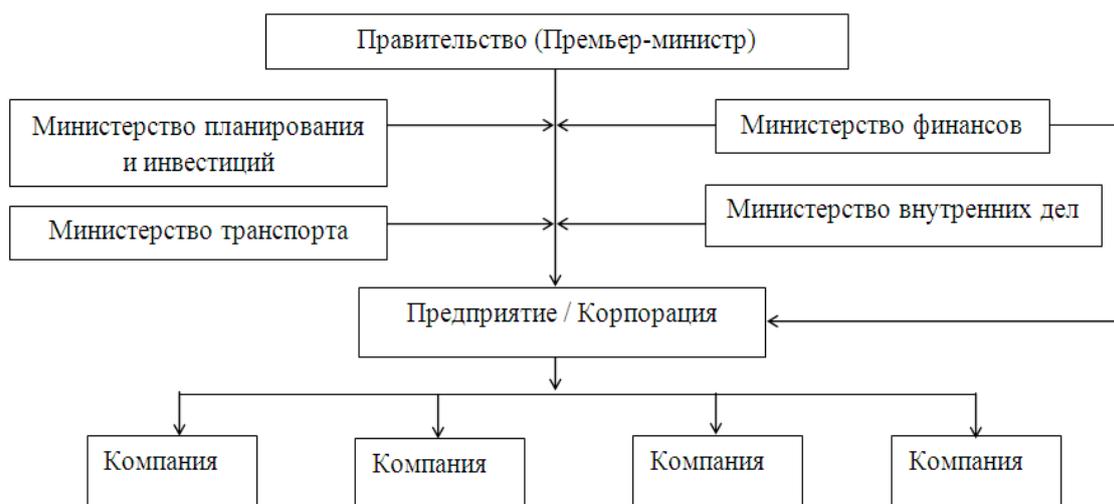


Рис. 1. Схема типичной структуры управления государственного предприятия

Выдавать разрешения на учреждение нового государственного предприятия могут уполномоченные государством чиновники – Премьер-министр (в дальнейшем он становится членом Совета государственного предприятия), руководители учреждений на уровне министерств, руководители государственных органов, Президенты народных комитетов провинций и городов центрального подчинения [3].

Премьер-министр контролирует создание государственных предприятий, инициируя учреждение новых в ключевых секторах экономики, которые способствуют экономическому росту и пополнению государственного бюджета.

Кроме того, министерство планирования и инвестиций разрабатывает стратегии развития государственных предприятий, утверждает и осуществляет надзор за инвестиционными проектами.

Министерству труда поручается устанавливать фонд заработной платы и пенсий для сотрудников государственных предприятий. Министерство финансов утверждает и выделяет размер капитала государственных предприятий и осуществляет контроль за использованием финансовых ресурсов каждого предприятия.

Традиционно сферами деятельности государственных предприятий являются нефтегазовая, электроэнергетическая, телекоммуникационная, добывающая и перерабатывающая отрасли, а также они охватывают большинство бизнес – направлений в экономике Вьетнама. Рейтинг крупнейших предприятий Вьетнама по объему выручки представлен в таблице.

Таблица 1 – 10 крупнейших предприятий Вьетнама в 2014-2015 гг. (по объему выручки) [4]

Место	Название компании
1	Вьетнамская нефтегазовая корпорация «ПетроВьетнам»
2	Ограниченная компания Samsung Electronics
3	Национальная вьетнамская нефтегазовая корпорация «Петролимерик»
4	Вьетнамская электроэнергетическая корпорация
5	Военная телекоммуникационная корпорация
6	Нефтехимическая ограничиваемая компания Биньсон
7	Вьетнамская телекоммуникационная корпорация «ВНПТ»
8	Вьетнамская нефтегазовая компания «ПВОйл»
9	Вьетнамская минерально-угольная корпорация «Вннакомин»
10	Сельскохозяйственный банк развития «Agribank»

Источник: составлено по данным рейтинга «VNR500» 2015 года [7]

В течение 2 лет (2014-2015 гг.) места 10 крупнейших предприятий Вьетнама не изменяются.

Государственные предприятия приносят значительный вклад в национальный бюджет, уплачивая налоги. Каждый год проводит исследование организацией «Отчеты Вьетнама» уплаты налога на прибыль предприятий [6] (Vietnam Report Jsc. – VNR): по таблице рейтинга «V1000» [8] 2015 года из 1000 участвовавших в исследовании предприятий, государственных было – 299, частных – 311, иностранных – 460 предприятий, и хотя по количеству государственные предприятия составляют

лишь 29,9 % от общего количества предприятий, однако налоги, ими уплаченные составили 45 % от всех поступивших в бюджет налогов (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Рейтинг V1000 (Количество государственных, частных предприятий и иностранных предприятий из 1000 предприятий Вьетнама по объему налоговых поступлений в бюджет Вьетнама в 2015 г. в %) [5].

Типы предприятий	Государственные предприятия	Частные предприятия	Иностранные предприятия
Количество предприятий по видам собственности капитала в рейтинге V1000	299	311	460
Доля налоговых платежей в рейтинге V1000	45%	18%	37%

Источник: составлено по данным рейтинга «V1000» 2015 года [8]

В тоже время иностранные предприятия, которые составляют 46% от общего количества исследуемых предприятий, принесли в бюджет лишь 37% налоговых платежей.

Однако если сравнивать налоговые поступления от государственных предприятий двух последних лет, то можно заключить, что налоговые платежи снизились с 65,6 % в 2014 г. до 45% в 2015 г.

Государственное предприятие как организационно-правовая форма хозяйствования имеет преимущества и недостатки.

Преимуществами государственного предприятия являются:

- Государственные предприятия играют основополагающую роль в экономике любой страны, способствуют экономическому росту, пополнению бюджета и выполняющие важные функции правительства.
- Государственные предприятия осуществляют деятельность в сфере социально-экономического развития: поставку необходимых товаров и услуг, особенно в области развития инфраструктуры (транспорт, орошение, электричество, вода, коммуникации), а образования, здравоохранения, уровня жизни населения, безопасности и обороны. Для рыночной экономики, государственные предприятия являются важным инструментом в преодолении недостатков рынка.
- Государственные предприятия необходимы для сельскохозяйственных провинций, которые требуют инвестиций для развития промышленности и повышения уровня жизни населения.
- Государственные предприятия, способствуют социально-политической стабильности.

Недостатки государственного предприятия:

- Большая часть капитала принадлежит крупным корпорациям, это значит, что малые и средние предприятия не могут конкурировать с крупным бизнесом. Многие предприятия имеют капитал только формально (или в неиспользуемых активах), поэтому их фактический капитал для производства и бизнеса составляет только 50%.

- Закрыт свободный доступ к информации о деятельности государственных предприятий Вьетнама. Закрытость и непрозрачность сведений об использовании инвестиционных ресурсов, государственных закупках, финансовом управлении, кадровой политике, распределении доходов, а также о выполнении экономических контрактов.

- Производительность труда на государственных предприятиях ниже среднего в мире и в регионе (т.к. технологическом уровень не соответствует современным требованиям).

- Отсутствие управленческого аппарата и качественных кадров для удовлетворительного управления предприятием в условиях рыночной экономики.

- Слабый механизм взаимодействия предприятий-участников корпорации на основе хозяйственных договоров.

Таким образом, несмотря на имеющиеся недостатки данной организационно-правовой формы хозяйственной деятельности, необходимо отметить, что государственные предприятия необходимы для экономики Вьетнама, так как они решают проблемы «фиаско» рынка, национальной безопасности, сфер, где требуются значительные капиталовложения и экономические риски высоки. Государственные предприятия – это важный инструмент государственного регулирования и ключевое средство обеспечения макроэкономической стабильности и реализации социальной политики.

Список использованной литературы.

1. Ла Мань Тханг. Государственные корпорации в экономике Вьетнама // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – №9. С. 69-72.

2. Статья №14.2003 QH11 [Электронный ресурс] // Закон о государственном предприятии URL:<http://chinhphu.vn> (Дата сообщения: 3.09.2015)

3. Тип предприятий [Электронный ресурс] // «TÂM – TÂM – TÀI» – URL: <http://dangkykinhdoanh.org.vn/?act=165/Sua-doi-bo-sung-DKKD/Thanh-lap-doanh-nghiep/Cac-loai-hinh-doanh-nghiep/> (дата сообщения 18.09.2015).

4. Рейтинг «VNR500» 2015 года [Электронный ресурс] // «Отчеты Вьетнама» – URL: <http://vnr500.com.vn/Charts/GetChartByYear?year=2015> (дата обращения: 16.08.2015).

5. Рейтинг «V1000» 2015 года [Электронный ресурс] // «Отчеты Вьетнама» – URL: <http://vietnamreport.net/Thong-cao-bao-chi-Bang-xep-hang-V1000-2015-4720-1006.html> (Дата сообщения: 15.08.2015).

6. «Отчеты Вьетнама» является пионером в области отчетов об оценке деятельности предприятий, продуктов и услуг, предоставляет маркетинговые данные, научные и независимые исследования рынков Вьетнама. URL: <http://vietnamreport.net/> (дата обращения: 26.10.2015).

7. Рейтинг «VNR500» составлен организацией «Отчеты Вьетнама», анализирует и ранжирует 500 крупнейших предприятий Вьетнама по объему выручки. URL: <http://vnr500.com.vn/> (дата обращения: 01.10.2015).

8. Рейтинг «V1000» составлен организацией «Отчеты Вьетнама», анализирует и ранжирует 1000 предприятия Вьетнама по объему налоговых поступлений в государственный бюджет. URL: <http://www.v1000.vn/>(дата обращения: 15.10.2015).

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ – ИНСТРУМЕНТ РЕНОВАЦИИ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

А.В. Дирксен

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: adirksen111@gmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Одним из национальных приоритетов государственной социально-экономической стратегии России сегодня является экономическая реновация старопромышленных регионов. Новым этапом государственной политики по формированию точек роста российской экономики стало принятие в 2014 году Закона о создании территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР). В отличие от существующих ОЭЗ и зон территориального развития (ЗТР), ТОРы создаются под конкретных крупных инвесторов, заключивших с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения, определяющие вид планируемой экономической деятельности, объем инвестиций и количество создаваемых рабочих мест.

Необходимость определения новых направлений развития российской экономики в условиях инновационных вызовов обуславливает поиск точек экономического роста в российских регионах. Одним из национальных приоритетов государственной социально-экономической стратегии России сегодня является экономическая реновация старопромышленных регионов, расположенных на территориях Сибири и Дальнего Востока. Мировая практика показывает, что разработка и реализация государственных социально-экономических программ территориального развития успешно осуществляется в новых индустриальных странах, в т.ч. Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Малайзии, Гонконге, а также в странах, создавших свободные экономические зоны, например в КНР.

В современных условиях в нашей стране при поддержке государства необходимо формирование территорий, в которых условия ведения бизнеса (получение разрешения на строительство, подключение к электросетям, прохождение таможи, развитая инфраструктура экономики), будут конкурентными по отношению к ключевыми азиатско-тихоокеанским деловым центрам.

За последние несколько лет был разработан целый ряд федеральных целевых программ территориального развития в России, например, Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года», «Программа развития моногородов на 2012–2020 гг.» и др.

Новым этапом государственной политики по формированию точек роста российской экономики стало принятие в 2014 году Закона о создании территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР)[1]. Это еще одна попытка привлечения инвестиций в российские регионы с целью модернизации и реновации их экономик, активизации инновационной направленности развития. Первые 14 таких территорий в течение ближайших трех лет первоначально предполагалось создать только на Дальнем Востоке, а только потом на территориях других субъектов РФ [2]. Однако, после принятия Закона о ТОР его действие распространилось и на проблемные моногорода, с наиболее сложным социально-экономическим положением, перечень которых утверждает правительство РФ. Всего в России насчитыва-

ется в настоящее время около 50 моногородов. Руководящими органами территорий являются наблюдательные советы и управляющие компании, со 100 % государственным капиталом, которые и должны осуществлять финансирование строительства инфраструктуры ТОР. Для резидентов ТОР предполагаются налоговые льготы [3]:

- нулевая ставка по налогу на прибыль, подлежащая зачислению в федеральный бюджет (2 процентных пункта из 20 %), которая должна действовать в течение пяти лет. В региональный бюджет ставка в течение первых пяти лет не будет превышать 5 %, она также не может быть менее 10 % в течение следующих пяти лет;
- применение вышеназванных ставок по налогу на прибыль резидентом является возможным, если доходы от его деятельности в ТОР составляют не менее 90 % от всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы;
- использование понижающих коэффициентов для НДС в течение десяти лет вплоть до его нулевой ставки;
- понижение тарифов страховых взносов. Общая сумма взносов должна будет сократиться до 7,6 % вместо 30 %, в том числе 6 % в Пенсионный фонд РФ, 1,5 % в Фонд социального страхования и 0,1 % в Фонд обязательного медицинского страхования.

Для отбора территорий и рассмотрения инвестиционных проектов при правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона сформирована специальная подкомиссия.

На сегодняшний день на Дальнем Востоке созданы девять территорий опережающего социально-экономического развития.

25 июня 2015 г. председатель правительства РФ Дмитрий Медведев подписал постановления о создании ТОРов «Хабаровск» и «Комсомольск» в Хабаровском крае и «Надеждинская» – в Приморском, 21 августа 2015 г. – «Белогорск» и «Приамурская» в Амурской области, «Михайловская» в Приморском крае, «Беринговский» в Чукотском автономном округе и «Индустриальный парк «Кангалассы» в Якутии. На всех территориях будет действовать режим свободной таможенной зоны. 28 августа 2015 г. принят документ о создании территории опережающего развития «Камчатка» в Камчатском крае.

«Хабаровск» площадью 587 га создается на территориях Хабаровска и Хабаровского района, а также Ракитненского сельского поселения. Основное направление – транспортно-логистическое, металлургия. Ожидаемый объем частных инвестиций – около 30 млрд. рублей. В ходе реализации проектов на этих территориях будут созданы 3 тыс. рабочих мест.

Территория «Комсомольск» появится в гг. Комсомольске-на-Амуре и Амурске Хабаровского края. Ее площадь составит 210 га. Основными направлениями станут авиастроение, производство комплектующих для авиастроения. Предполагаемый объем частных инвестиций составит порядка 15 млрд. рублей, будут созданы около 3 тыс. рабочих мест.

Территория опережающего развития «Надеждинская» создается на территории одноименного района Приморского края, на земельных участках площадью 806 га и будет специализироваться на развитии транспортно-логистических услуг, перерабатывающей промышленности и др. Общий объем частных инвестиций – 6,7 млрд. рублей, в ходе реализации проектов здесь будет организовано 1,6 тыс. рабочих мест.

На территориях «Хабаровск», «Комсомольск» и «Надеждинская» особый режим ведения бизнеса распространяется на 53 вида экономической деятельности (в

том числе лесозаготовка, производство продуктов питания и напитков, одежды, бумаги, автотранспортных средств, лекарственных препаратов и др.). Минимальный объем капитальных вложений резидентов в три территории – 500 тыс. рублей.

В 2015-2017 гг. эти ТОРы будут создаваться за счет средств федерального бюджета (в рамках госпрограммы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»). На эти цели предусмотрено 1,258 млрд. рублей для «Хабаровска», 902,6 млн для «Комсомольска» и 1,986 млрд. рублей для «Надеждинской». Строительство инженерной и транспортной инфраструктуры будет вестись за счет средств региональных и муниципальных бюджетов и внебюджетных источников: 1,103 млрд. рублей для «Хабаровска», 329,64 млн для «Комсомольска» и 1,986 млрд. рублей для «Надеждинской» [4].

На бумаге и ОЭЗ для России выглядели привлекательным инструментом экономического развития. Но на самом деле вышло все совсем иначе. Так почему же эффективность от ТОРов на Дальнем Востоке должна быть больше по сравнению со стандартными российскими особыми экономическими зонами?

В отличие от существующих ОЭЗ и зон территориального развития (ЗТР), ТОРы создаются под конкретных крупных инвесторов, заключивших с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения, определяющие вид планируемой экономической деятельности, объем инвестиций и количество создаваемых рабочих мест.

Территория опережающего развития создается на 70 лет, срок ее существования может быть продлен, что не предусмотрено в отношении особых экономических зон (они создаются на 49 лет) и зон территориального развития (срок действия – 12 лет). Заявку на создание ТОР может подать руководство любого субъекта РФ, в отличие от зон территориального развития. Перечень регионов, на которых могут быть образованы ЗТР, составляет правительство РФ.

В ТОРах разрешено вести разработку месторождений полезных ископаемых и производить подакцизные товары, что практически полностью запрещено в ОЭЗ (за исключением производства легковых автомобилей и мотоциклов) и частично – в зонах территориального развития (запрет на производство подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов, добычу сырой нефти, природного газа, драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней).

В новом законе территории опережающего развития создаются не на конкурентной, а на инициативной проектной основе. Проект разрабатывается по определенным стандартам и процедурам совместно Минвостокразвития России, субъектом Федерации, заинтересованными муниципалитетами и инвесторами, а утверждается федеральным Правительством. Это открывает новые возможности для местных инициатив, использования географических, природных, ресурсных, климатических особенностей, традиций и навыков жителей Дальнего Востока.

Немаловажно и то, что управление вновь созданным ТОРом будет осуществляться не далекими московскими структурами, как это делается сейчас в случае особых экономических зон, а совместно федеральными, региональными и муниципальными властями.

Имеет большое значение и снятие ограничений на виды деятельности внутри ТОРов. Сняты и ограничения по размерам территорий зон, которые теперь определяются проектом. Это особенно важно для регионов Крайнего Севера, где взаимосвязанные производства могут находиться на значительном удалении друг от друга.

В ТОРах могут располагаться объекты жилья и соцкультбыта, что запрещено в особых экономических зонах. Понятно, насколько это нужно для Дальнего Востока, с его крайне низкой плотностью населения. Ведь появляется возможность привлечь для работы не только жителей муниципалитета, где расположен ТОР, но и других населенных пунктов субъекта Федерации.

В ходе практической работы по созданию ТОРов необходимо особое внимание уделять двум вопросам.

Во-первых, к числу разрешенных видов деятельности на территориях опережающего развития относится добыча полезных ископаемых. Если учесть, что внутри ТОРов будут действовать крайне либеральные разрешительные и мягкие налоговые режимы, то вполне может сложиться ситуация, когда государство за свои невозобновляемые ресурсы не будет получать ничего, кроме экологических проблем. Вот почему добыча полезных ископаемых на территориях опережающего развития должна вестись только в исключительных случаях. Например, когда месторождения особо остродефицитного сырья, допустим – редкоземельных элементов, расположены в крайне неблагоприятных по транспортной доступности и климату местах. Контролировать, чтобы это правило выполнялось, должно Правительство России, которое по закону утверждает проекты ТОРов.

Второй вопрос заключается в необходимости жестко контролировать движение рабочей силы на территориях опережающего развития. Нельзя допустить, чтобы создаваемые в ТОРах объекты жилья и соцкультбыта использовались в основном для привлечения работников из-за рубежа. Если иностранные резиденты территорий практически освобождены от налогов, пользуются упрощенными таможенными процедурами да еще используют и собственные трудовые ресурсы, то в чем тогда для нас смысл создания ТОРов? Вот почему законом предусмотрена самая активная роль местных органов власти в регулировании использования рабочей силы на территориях опережающего развития, имея ввиду абсолютный приоритет собственных трудовых ресурсов.

Таким образом, необходимые механизмы противодействия потенциальным рискам при создании ТОРов в законе заложены. Как это реально будет работать – покажет практика.

Как говорилось ранее, территории опережающего развития могут создаваться в моногородах с наиболее сложным социально-экономическим положением, включенных в перечень, утверждаемый правительством РФ. На территориях закрытых административно-территориальных образований ТОСЭР могут создаваться начиная с 1 января 2016 года. По этому поводу в Томской области прошло совещание по вопросам создания территорий опережающего развития в моногородах и ЗАТО регионов Сибири.

Полномочный представитель президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе Николай Рогожкин в Томской области провел совещание по вопросам создания территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в регионах Сибири.

Главные темы – создание ТОСЭР в закрытых административно-территориальных образованиях и моногородах, возможности расширения взаимодействия регионов округа со структурами госкорпорации «Росатом».

В Томской области ТОР планируется разместить на территории ЗАТО Северск. Для Томской области ТОР станет одним из важнейших инструментов повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности экономики в

рамках реализации концепции «ИНО Томск». Особое внимание при создании будет уделяться средним и малым компаниям, импортозамещающим и инновационным проектам, предприятиям обрабатывающей промышленности [5].

Можно сделать вывод, что благодаря созданию территорий опережающего социально-экономического развития, моногорода и ЗАТО станут точками роста экономики регионов, будут способствовать созданию новых рабочих мест и развитию производства.

При этом, как было отмечено, для повышения инвестиционной привлекательности ТОСЭР в закрытых городах необходимо законодательно урегулировать вопросы использования земли, находящейся в федеральной собственности, расширить возможности размещения иностранных инвесторов и упростить процедуру въезда в ЗАТО.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».
2. Забавина Ю. На Дальнем Востоке созданы территории опережающего развития [Электронный ресурс] // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». URL: <http://top.rbc.ru/economics/02/07/2014/934192.shtml> (дата обращения: 15.10.2015)
3. Бухарова О. Льготы в чистом поле [Электронный ресурс] // Российская газета RG. RU. URL: <http://www.rg.ru/2014/04/22/vostok.html> (дата обращения: 15.10.2015)
4. Территории опережающего развития: 9 особых зон в ДФО [Электронный ресурс] // Информационное агентство ТАСС. URL: <http://tass.ru/info/2215388>– (дата обращения: 15.10.2015)
5. Северск– территория опережающего развития [Электронный ресурс] // Городской портал Томска. URL: <http://www.tomsk.ru/news/view/105618> (дата обращения: 15.10.2015)

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА РОССИИ, МОНГОЛИИ И КИТАЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ

М. Дэмчигжав

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: demchigjav.monhbat@yandex.ru

Научный руководитель: Агеева В.В., канд. ист. наук, доцент

В силу исторических и геополитических традиций и тенденций развития Россия, Монголия и Китай на протяжении длительного периода являются стратегическими партнерами в сфере внешнеэкономической деятельности и таможенного дела. В статье анализируются историко-правовые аспекты и перспективные направления развития экономического и таможенного партнерства трех стран в XXI веке в условиях глобализации и международной интеграции.

Глобализация внешнеэкономической деятельности диктует необходимость для каждой страны определить свою нишу и стратегические цели в процессах международной экономической интеграции. В этом динамичном трансформационном процессе, уходящем своими истоками во вторую половину прошлого столетия, лидеры стран и правящие круги государств-партнеров вынуждены обращаться к опыту совместного ведения хозяйства в условиях интеграции.

Россия, Монголия и Китай являются не только географическими соседями, но и давними стратегическими партнерами. В настоящее время взаимоотношения этих трех государств выходят на принципиально новый этап развития, на основании общих интересов и перспектив экономического развития. Целью данной статьи является анализ историко-правовых аспектов и перспективных направлений развития экономического и таможенного партнерства России, Монголии и Китая в XXI веке в условиях глобализации и международной интеграции.

Углубление трехстороннего сотрудничества и общий выбор стратегий развития во внешнеэкономической сфере тесно связан с тремя международными проектами: китайской инициативой «экономического пояса Шелкового пути», монгольской инициативы «Степного пути» и российского проекта Транс-Евразийской железнодорожной магистрали. В современной международной ситуации и в соответствии с интересами национального развития руководители Российской Федерации, Монголии и Китая предпринимают активные действия в долгосрочной перспективе развития [1, 2]. Впечатляют темпы развития экономической кооперации трех соседей. В 2014 году главы трех стран на очередном саммите Шанхайской организации сотрудничества в Душанбе успешно провели переговоры, запустили механизм встреч между тремя государствами на высшем уровне, провели важную подготовительную работу и составил план углубления сотрудничества. Следует также отметить, что благодаря этой встрече был приведен в движение механизм консультаций на уровне заместителей глав внешнеполитических ведомств.

Экономическое сотрудничество стало ключевой сферой трехстороннего взаимодействия. Россия, Монголия и Китай, в рамках вышеуказанных инициатив, продвигают идеи делового сотрудничества в таких областях, как строительство экономического коридора, развитие земледелия и скотоводства. Одновременно с этим стороны расширяют политическое, гуманитарное и таможенное взаимодействие,

стремясь к тому, чтобы трехстороннее сотрудничество между ними стало классическим примером многоплановой и полномасштабной региональной кооперации [3].

В этой трехсторонней кооперации Монголия играет особую роль. Многие элементы делового сотрудничества Москвы, Улан-Батора и Пекина – в транспорте, энергоресурсах, логистике – сосредоточены на территории Монголии, либо проходят через нее. С этой точки зрения, Монголия – государство, которое больше других выигрывает от трехстороннего сотрудничества. В 2014 году в Душанбе по инициативе монгольской стороны была открыта фактически новая страница во взаимоотношениях между тремя государствами: по инициативе президента Монголии был запущен механизм трехсторонних встреч на высшем уровне.

По словам российского лидера, прозвучавшим на саммите ШОС Уфа-2015, Россия, Монголия и Китай – близкие соседи, которых объединяют богатые исторические традиции, дружба и добрососедство народов. «Мы понимали, какой огромный потенциал заложен в российско-китайско-монгольском взаимодействии, поэтому поручили заинтересованным ведомствам приступить к согласованию конкретных направлений нашего взаимодействия», – добавил глава государства, отметив, что сегодня можно подвести определенные итоги.

За последнее время состоялось три раунда консультаций на уровне заместителей министров иностранных дел, а в мае в Уфе прошла первая встреча руководителей транспортных ведомств. При этом российская сторона выступила с инициативой закрепить многоаспектный характер трехстороннего взаимодействия «дорожной картой». «К нашей встрече подготовлен соответствующий проект, – сообщил В.В. Путин. – Определены приоритетные сферы взаимодействия: политика, безопасность, экономика, приграничные и межрегиональные связи, гуманитарная сфера, международные дела». Президент рассказал, что в рамках встречи подписан меморандум о достигнутых договоренностях по созданию экономического коридора. Соответствующая инициатива была выдвинута председателем КНР Си Цзиньпином еще в Душанбе.

Президент РФ также упомянул соглашение о сотрудничестве в области развития пунктов пропуска через государственную границу и меморандум о создании благоприятных условий для развития торговли. Он добавил, что «эксперты трудятся и над другими перспективными проектами, например, над строительством транзитной линии электропередач из России в Китай по территории Монголии, а также над созданием трехсторонней транспортно-логистической компании», – перечислил В.В. Путин, добавив, что профильные компании работают над формированием транспортного коридора на базе Улан-Баторской железной дороги. Также углубляется сотрудничество в туристической сфере и формировании трансграничного туристического кластера.

Для успешного и эффективного взаимодействия трех стран с монгольской стороны предлагается ряд проектов, в том числе приоритетным является строительство газопровода из России в Китай по территории Монголии. Как известно, Россия и Китай планируют два проекта по строительству газопроводной системы «Западный маршрут», которые предусматривают поставку в Китай газа с месторождений Западной Сибири в объеме 30 млрд. кубометров в год, в то время как «Восточный маршрут» предусматривает поставку в Китай газа Якутского и Иркутского центров газодобычи по магистральному газопроводу «Сила Сибири» в объеме 38 млрд. кубометров в год.

Магистраль «Западный маршрут» – «Сила Сибири-2» должна пройти через Алтай (по высокогорью) на территорию Китая, однако ранее существовал проект, который предполагал строительство газопровода в Китай через территорию Монголии. Этот проект предусматривал значительно меньшие расходы, так как должен был быть проложен по инфраструктурно подготовленной к прокладке газопровода территории. Тем не менее из-за существовавших тогда разногласий между Монголией и Китаем этот проект не получил дальнейшей реализации.

Интересы России в Монголии, безусловно, имеют стратегическое значение [4, 5, 6]. Характер размещения населения, распространения инфраструктуры, банковских и социальных услуг по территории России является неравномерным. Поэтому отношения России и Монголии представляют собой естественную и важную составляющую восточного направления российской внешней политики. Концепция внешней политики РФ делает акцент на данной составляющей, ориентирующейся на совокупность преимуществ и возможностей восточной части страны.

Монголия обладает исключительно важным геостратегическим и геополитическим положением внутри азиатского континента. Значительные запасы природного сырья и других ресурсов играют важную роль. Серебряное месторождение Асгат имеет оцененные запасы в 3 тыс. тонн серебра. Запасы урана являются одними из крупнейших в мире. Угольное месторождение Таван-Толгой является крупнейшим из неосвоенных в мире. Совокупные запасы двух нефтяных месторождений в районе пустыни Гоби по современным оценкам обладают потенциалом в 7 млрд. баррелей нефти. Рядом, всего в 80 км от границы с КНР, расположено одно из крупнейших в мире золотомедных месторождений – Оюу-Толгой. С каждым годом конкуренция за право добычи природного сырья в Монголии возрастает. Ежегодные темпы экономического роста составляют более 10%. В Монголии производятся качественные шерстяные, кожаные и кашемировые изделия, которые пользуются устойчивым спросом у жителей Сибирского региона. Практически все нефтепродукты, горюче-смазочные материалы представляют российский импорт. Подавляющая часть, около 70%, монгольско-российского внешнеторгового оборота относится к Сибирскому федеральному округу РФ, а именно, приходится на Иркутскую, Новосибирскую и Кемеровскую области, Республику Бурятия, Красноярский край.

Монголо-китайское сотрудничество в сфере внешнеэкономической деятельности идет успешнее, чем монголо-российское [7]. Об этом свидетельствуют статистические данные – доля России во внешней торговле Монголии составила в 2010 году 18,4% (в то время как доля Китая – 56,2%), в 2011 году – 15%. При этом доля России в монгольском экспорте составила в 2010 году 2,8% (доля Китая – 84,7%). Товарооборот между Россией и Монголией также снижается, главным образом, из-за сокращения поставок из России нефтепродуктов (составляют 60% в общем объеме двусторонней торговли) и продукции машиностроения. В 2013 году товарооборот снизился на 15,8% (до 1,62 млрд. долларов), а за первую половину 2014 году – еще на 13,1%. Если в 2010 году импорт Монголией российской продукции составлял 32,7% (китайской продукции – 30,3%), то в настоящее время монгольский импорт китайских товаров превысил импорт российских. По словам помощника президента России Ю.В. Ушакова, «в последнее время сотрудничество в торгово-экономической сфере развивается слишком спокойно, даже с некоторой негативной тенденцией, хотя Россия по-прежнему занимает второе место во внешней торговле Монголии после Китая».

Сегодня ассортимент российских товаров, поставляемых в Монголию, остается довольно ограниченным – в основном это нефть и нефтепродукты. Учитывая, что в Концепции национальной безопасности Монголии заявлено о планах к 2020 году, в основном, перейти на обеспечение страны нефтепродуктами за счет собственных ресурсов.

Председатель Великого государственного хурала Занданхуу Энхболд недавно выступил с интервью на канале «Вместе-РФ» по вопросам увеличения товарооборота между Россией и Монголией. В интервью председатель отметил, что одним из препятствий для увеличения товарооборота является таможенный тариф РФ, в частности, тарифные ставки на традиционные экспортные монгольские товары, такие как шерстяные, кашемировые и кожаные изделия. Тарифная ставка очень высока и составляет от 36% до 42%, в то время как монгольская таможенная пошлина на товары из России составляет от 15% до 18%. Ситуацию усугубляют и высокие транспортные тарифы на транзит монгольских товаров по территории России.

Россия располагает возможностями для увеличения экспорта продуктов питания, учитывая, что порядка 30% их объема Монголия предполагает закупать за рубежом, а российские продукты традиционно пользуются популярностью в стране. В результате открывается дополнительный канал интенсификации межрегионального сотрудничества Монголии с Россией. Монголия может стать важным для России экспортером мяса и скота, что является актуальным в условиях объявленного Россией запрета на импорт продовольственных товаров из США и стран ЕС.

Немалые возможности имеют наши страны и в деле развития туристического бизнеса, как на территории России, так и Монголии, где расположены созданные самой природой уникальные районы для отдыха и лечения граждан обоих государств. Введение для них безвизового режима с ноября 2014 года будет только способствовать углублению деловых контактов, всесторонних связей между Россией и Монголией, в том числе по линии культуры, образования и туризма [8, 9].

Что касается трехстороннего сотрудничества, то представители трех стран подписали меморандум о достигнутых договоренностях между Российской Федерацией, Китайской Народной Республикой и Монголией по вопросам о разработке программы создания экономического коридора Россия-Монголия-Китай. В соответствии с указанным документом, создается Экономический коридор между нашими странами путем сопряжения строительства Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути, а также инициативы «Степной путь» для облегчения транзитных перевозок между Сторонами, увеличения торгового оборота, обеспечения конкурентоспособности продукции, поощрения финансового и инвестиционного сотрудничества, обеспечения условий для развития и расширения процесса региональной экономической интеграции, реального экономического роста и совместного развития. Кроме того, стороны разработают Программу создания Экономического коридора между тремя странами. В Программу планируется включить следующие направления трехстороннего сотрудничества:

- развитие транспортной инфраструктуры и комплексной взаимосвязанности; улучшение условий торговли и перевозок;
- обустройство пограничных пунктов пропуска;
- совершенствование таможенного контроля;
- финансовая и инвестиционная сферы;
- энергетика; сельское хозяйство;

- туризм;
- гуманитарные обмены и экология и охрана окружающей среды.

Реализация программы запланирована в течение пяти лет, далее предполагается автоматическое продление на последующие пятилетние периоды. По словам Чэн Гоцян, Генерального секретаря Учёного Совета Исследовательского Центра по вопросам развития при Госсовете КНР: «Шелковый путь соединяет развитую экономику Европы с динамично развивающейся экономикой Восточной Азии, выгоду от этого получают Средняя Азия, Западная Азия, Южная Азия и даже Африка».

Основная задача проекта «Один путь – один пояс» – ускорение интеграции региональной экономики. По утверждению чиновников, для продвижения всесторонних отношений экономического партнерства в регионе и развития свободной торговли вдоль «одного пояса, одного пути», необходимо ускорить в первую очередь инфраструктурное строительство. Азия нуждается в инвестициях. Чжан Цзюнь, Глава департамента по вопросам экономики МИД КНР заявляет: «В докладе Азиатского банка развития говорится, что Азия нуждается в 730 миллиардах долларов финансирования ежегодно. И Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и фонд «Шелкового пути» призваны эти потребности удовлетворить». На сегодняшний день уже более 60-ти стран поддержали инициативу Китая о строительстве «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути 21-го века». В цифрах данный проект охватывает 63% населения планеты и почти 30% мировой экономики. «Один пояс, один путь» дает возможность в полной мере раскрыть потенциал экономического сотрудничества задействованных в проекте стран и регионов.

Китай надеется на скорейшую реализацию проекта по созданию транспортно-го коридора с Россией и Монголией. Об этом на встрече со своим монгольским коллегой Лундэнгийн Пурэвсурэном заявил министр иностранных дел КНР Ван И. «Мы надеемся, что взаимодействие Китая, России и Монголии позволит реализовать проект трехстороннего транспортного коридора. Прокладка нового пути, который свяжет три государства, откроет новый канал сотрудничества [10]. Он пересечет европейский и азиатский континенты и создаст новую платформу для совместного развития», – гласит сообщение, опубликованное МИД КНР. «Трехстороннее сотрудничество Китая, России и Монголии имеет большие возможности для развития», – отмечает министр. Глава внешнеполитического ведомства резюмировал, что создание трехстороннего экономического коридора станет одним из ключевых пунктов инициативы Китая «Экономический пояс Шелкового пути». К тому же реализация этой концепции перекликается с инфраструктурным проектом «Степной путь» монгольской стороны и российской стратегией создания Евроазиатского транспортного коридора.

Таким образом, в решении комплекса сложных и многоплановых задач, стоящих перед Россией, отношения с Монголией имеют далеко не второстепенное значение. Задача подъема Сибири и Дальнего Востока требует не только мобилизации внутренних возможностей России и сопряжения развития этих регионов и Северо-Востока Китая, но и тесного взаимодействия с Монголией – важным региональным партнером России.

Список использованной литературы.

1. Балдорж Б. Добрососедские отношения между Россией и Монголией // Проблемы безопасности в XXI веке и роль СМИ. Материалы XI научно-практической конференции студентов и преподавателей, посвященной 50-летию РУДН. Под редакцией В.В. Барабаша; составитель Н.А. Иванова. Москва, 2010. С. 46-51.
2. Бянкина А.М. Развитие отношений между Россией, Китаем и Монголией (краткий историко-правовой аспект) // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества. Материалы 2-й международной научно-практической конференции. Отв. ред. Д.В. Буяров. Благовещенск, 2012. С. 17-20.
3. Даваасурэн А., Отгонсайхан Н. Роль малого и среднего предпринимательства в развитии приграничной торговли между Россией и Монголией // Baikal Research Journal. 2011. № 3. С. 25.
4. Дамдинсурен Д. Планирование работы международного транспортного коридора Россия – Монголия – Китай // Транспорт: наука, техника, управление. 2010. № 1. С. 22-28.
5. Железняков А.С. Монголия во взаимодействии с Китаем и Россией в рамках цивилизационной структуры ШОС // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2010. Т. 15. № 15. С. 106-115.
6. Кульганек И.В. Россия-Монголия: историко-культурное взаимодействие в прошлом и настоящем // Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность. 2010. № 2. С. 155-159.
7. Мещерская И.Я., Колосовская М.А. Анализ экономических отношений между Россией и Монголией // Культура. Наука. Образование. 2015. № 1 (34). С. 229-232.
8. Родионов В.А. Концептуальные представления о национальной безопасности в Монголии в контексте отношений с Россией // Безопасность на Западе, на Востоке и в России: представления, концепции, ситуации научные редакторы. С. А. Панагин, Д. И. Польшванский. Иваново, 2013. С. 94-102.
9. Харитонов О.В. Становление института референдума в условиях трансграничья (Россия – Монголия) // Трансграничье в изменяющемся мире. 2010. № 1. С. 129-133.
10. Яскина Г. Российско-монгольское партнерство в первом десятилетии нового века // Проблемы Дальнего Востока. 2006. № 6. С. 15-24.

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ

Н.Ю. Евсюкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: evsurevs@mail.ru

Научный руководитель: Силифонова Е.В., ассистент

Болезненной темой в здравоохранении стало предложение Минпромторга отказаться от закупки огромного списка импортного медицинского оборудования и фармацевтических средств и заменить их в госучреждениях отечественными аналогами. Необходим поиск справедливого баланса между интересами пациентов и экономическими интересами отечественной медицинской промышленности. Дискуссии об импортозамещении сделали актуальным вопрос качества российских фармацевтических средств и медицинского оборудования.

Несколько лет назад, когда цена на баррель нефти позволяла строить грандиозные планы на будущее, популярным словом было «инновация». Но, в связи с обострившейся экономической ситуацией, предъявлением санкций Российской Федерации, наряду с «инновацией» всё чаще начинает звучать слово «импортозамещение».

Целью исследования является изучение проблем импортозамещения фармацевтических средств и медицинского оборудования в России. Чтобы достигнуть данной цели, были выдвинуты ряд задач: 1) узнать, что такое импортозамещение; 2) выявить причины импортозамещения фармацевтических средств и мед. оборудования в России; 3) сделать выводы о проделанной работе.

Импортозамещение – это уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров [1]. Сегодня оно играет особо важную роль в экономике России.

Фармацевтическая промышленность является одной из наиболее важных отраслей народного хозяйства, так как лекарственные средства представляют собой социально значимую продукцию для поддержания жизни и здоровья общества и поэтому составляют основу лекарственной безопасности страны. В сложившихся условиях развитие крупных фармацевтических предприятий, составляющих основу национальной фармацевтической промышленности, становится целью не только непосредственных собственников, но и прочих заинтересованных сторон [2].

К 2020 году зависимость наиболее критичных отраслей промышленности от импорта может снизиться с 90% до 50-60%. Как это сделать, думает Минпромторг, который по поручению президента и председателя правительства сейчас разрабатывает планы по импортозамещению в промышленности. Наиболее перспективными для импортозамещения являются станкостроение, лёгкая промышленность, тяжёлое машиностроение, радиоэлектроника, фармацевтика и медицинская промышленность. Так, доля импорта в станкостроении превышает 90%, в тяжёлом машиностроении варьируется в пределах 60-80%, в лёгкой промышленности – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности – 80-90%, а в фармацевтике и медицинской промышленности – 70-80%.

В удачной перспективе преодоление зависимости от импорта позволит нашей стране встать на путь устойчивого экономического развития, а также вывести целые отрасли промышленности из состояния спада, которое наблюдается последние два-

дцать лет и вызвано тем, что государство сокращало своё участие в экономике. В итоге, это привело к тому, что открылась широкая «зелёная улица» для продукции импортного производства, а наше производство «оказалось менее конкурентоспособным» и незащищённые отечественные отрасли не выдержали конкуренции». Только по итогам прошлого года доля импортной продукции на российском рынке медицинских изделий превысила 85%.

Спрос на медицинские изделия и оборудование в России удовлетворяется за счёт импортной продукции. На долю зарубежных производителей вот уже несколько лет подряд приходится более 80% объема российского рынка. Это – импортная медицинская техника, не имеющая отечественных аналогов. В ближайшее время ликвидировать отставание российской промышленности будет крайне сложно, почти невозможно, если государство не предложит решения базовых проблем, иначе все попытки навести порядок в отрасли, не будут эффективными. К основным проблемам относятся значительные затраты, которые в условиях кризиса и санкций рассматриваются как «непозволительная роскошь», техническая сложность организации новых производств, а также коррупционная составляющая, которая подрывает доверие общества к власти. Основные показатели российского рынка медицинских изделий в 2012-2014 годах отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели российского рынка медицинских изделий в 2012-2014 годах

Показатели	2012 (сумма в млрд руб.)	2013 (сумма в млрд руб.)	2014 (сумма в млрд руб.)
Общее потребление МИ	245,0	200,9	199,6
Потребление МИ в госсекторе	170,0	154,9	156,4
Экспорт из России (без учета ре-экспорта)	4,03	3,0	2,8
Российское производство	34,4	33,0	33,2
Импорт в Россию	210,6	167,9	166,8

Этот год может стать переломным для медицинской отрасли в преддверии предстоящих реформ. В 2016-2017 годах российские медицинские изделия должны перейти в масштабное «наступление», так как именно на эти два года запланирован старт серийного производства изделий, разрабатываемых в рамках федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности в РФ на период до 2020 года».

Восстановления же рынка, как прогнозируют они, возможно ожидать в 2017 – 2018 гг. так как к этому моменту истекнут сроки эксплуатации основной массы медицинских приборов, закупленных в рамках Программы модернизации здравоохранения на 2011 – 2012 гг. И надо будет обеспечить медучреждения отдельными видами оборудования. Свою позитивную роль сыграет и начало массового производства отечественной медицинской техники, которая разрабатывается в рамках феде-

ральной целевой программы. Одна из её задач – развить локализацию производств медицинских изделий на территории России, а также – сформировать собственные производства, которые должны быть выведены в приоритетное направление, тогда и сделать высокотехнологичные виды оборудования доступными для каждого российского медицинского лечебного учреждения, будет возможным [3].

Российские власти всё чаще предлагают населению лечиться отечественными средствами. А это значит, что власти страны намерены избавить систему здравоохранения от импортных лекарств и оборудования. Эти перемены население восприняло неоднозначно, обвиняя российские аналоги в низком качестве и эффективности.

Импортозамещение в фармацевтической промышленности набирает обороты. Согласно данным Министерства промышленности и торговли РФ, объем поставок российских лекарств на отечественный рынок с прошлого года возрос с 10 до 38%. Ожидается, что их доля будет только увеличиваться.

И дело здесь не столько в росте курсов валют. Правительство в течение последнего года последовательно оттесняет зарубежные фармацевтические концерны от госзаказов. В результате чего российские больницы всё в большей степени переходят на лечение граждан отечественными аналогами.

В феврале 2015 года премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал постановление, ограничивающее госзакупки импортной медицинской техники, а уже в апреле профильный комитет Госдумы предложил ввести похожие меры в отношении лекарственных препаратов. Основная цель – поддержка отечественного производителя медицинских препаратов и снижение зависимости российской медицины от иностранных поставок.

Грядущие перемены вызвали широкий общественный резонанс. Среди населения страны сразу поползли слухи о том, что власти хотят совсем запретить зарубежные лекарства, и вскоре они исчезнут из продажи. Но это не так. Во-первых, речь идет только о тех препаратах, аналоги которых уже производятся в России. Если аналогов нет, то ни о каком запрете не может идти и речи.

Во-вторых, ограничения будут действовать при размещении заказов для государственных и муниципальных нужд при наличии двух и более участников по поставке лекарственных средств, т.е. в аптеках и частных клиниках всё останется по-прежнему, а в государственных больницах и поликлиниках будут лечить только тем, что производится в России.

Президент Владимир Путин поставил задачу обеспечить к 2018 году производство в России 90% из списка жизненно важных лекарственных препаратов. В данном перечне – более 600 позиций, и на сегодняшний день порядка 70% из них уже производятся на отечественных предприятиях.

В решении этой задачи с технической точки зрения проблем возникнуть не должно: произвести аналог лекарства по существующей формуле несложно. Но ключевым здесь является вопрос качества, т.е. смогут ли российские аналоги быть такими же эффективными, как их иностранные оригиналы.

Мнения на этот счет расходятся. Производители лекарств уверяют, что их продукция ничем не хуже зарубежной, а порой даже лучше. Критики, наоборот, утверждают, что эффективность российских препаратов значительно ниже иностранных, плюс ко всему после них наблюдаются неприятные побочные эффекты. Споры по этому поводу продолжаются, но правительство поддерживает всё-таки отечественного производителя.

Несмотря на то, что бюджеты на исследования у западных и азиатских фармацевтических компаний намного больше, чем у российских, отечественной промышленности есть, чем гордиться. Важным показателем здесь является признание препарата за рубежом, которое можно расценивать как своеобразный знак качества [4].

Обеспеченность отечественными лекарственными препаратами в 2007 г. составляла 17%. Российский фармацевтический рынок развивался более быстрыми темпами, чем другие развитые рынки: с 2008г. по 2014 г. он увеличился почти вдвое. Правительство России считает здравоохранение и обеспеченность лекарствами своими приоритетами. Согласно принятой в 2010 г. ФЦП «Фарма-2020», предусмотрено довести объемы отечественного производства лекарств с 20 до 50%. По мнению экспертов, Россия сможет достичь поставленной цели ранее намеченного срока (2020 г.). Более сложная задача – насытить рынок собственными инновационными средствами.

Ухудшение экономической ситуации в стране, зависимость от импорта лекарств вызвало рост цен за 2014 г., по данным Минздрава, в среднем на 20%, в том числе на жизненно важные препараты (регулируются государством) – на 11,4%, на остальные – 30%, что привело к резкому сокращению доли дешевых препаратов (до 150 руб.).

По данным исследования компании DSM Group, в аптеках РФ в 2014 г. цены на лекарства выросли на 12,7% (официальная инфляция – 11,4%). В 2008 и 2009 гг. – соответственно рост цен составил 14% и 16,2% [5].

По моему мнению, фармацевтической отрасли понадобится не менее двадцати лет, чтобы заместить все импортные препараты отечественными. И то лишь при условии высоких темпов развития отрасли и благоприятной экономической обстановки. Для этого необходимо полностью воссоздать научную базу, которая на сегодня почти утрачена, а на это требуются не только современные материалы, но и квалифицированные кадры.

Нужно понимать, что мировая фармакология давно ушла вперед на 3-4 поколения. К сожалению, в нашей стране для достижения чего-то похожего потребуются и время, и деньги, и смена поколения, для которого жизнь будет более ценной.

Список использованной литературы.

1. Импортозамещение [Электронный ресурс] // did.academic.ru. Электронные данные. [Б.м.]. URL:http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/5219/ (дата обращения: 06.10.2015).
2. Развитие фармацевтических предприятий: методология, инструменты, эффективность [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека «Киберленинка». Электронные данные. [Б.м.]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitiie-farmatsevticheskikh-predpriyatij-metodologiya-instrumenty-effektivnost> (дата обращения: 06.10.2015).
3. Ход конём от Минпромторга: оглашён расширенный список запрещенной к импорту в Россию медицинской техники [Электронный ресурс] // Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина). Электронные данные. [Б.м.]. URL: <http://rusrand.ru/events/hod-konem-ot-minpromtorga-oglashen-rasshirennyj-spisok-zapreshennoj-k-importu-v-rossiju-meditsinskoj-tehniki> (дата обращения: 06.10.2015).
4. Чем будут лечиться россияне в следующем году [Электронный ресурс] // Дни.ру – Интернет-газета. Электронные данные. [Б.м.]. URL: <http://www.dni.ru/economy/2015/9/18/315196.html> (дата обращения: 06.10.2015).

5. Корженевская Е.И. Статистика реорганизации системы здравоохранения России // Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы современных наук. Инновационные тенденции развития» (Санкт-Петербург, 30-31 июля 2015 г.): труды / Московский Государственный машиностроительный университет. Санкт-Петербург: ООО «Редакционно-издательский центр «КУЛЬТ-ИНФОРМ-ПРЕСС», 2015. С. 20-25.

6. Импортозамещение иностранных лекарств в России показывает прогресс [Электронный ресурс] // Взгляд. Деловая газета. Электронные данные. [Б.м.]. URL: <http://www.vz.ru/economy/2015/9/15/766953.html> (дата обращения: 07.10.2015).

7. ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» [Электронный ресурс] // fcpharma.ru. Электронные данные. [Б.м.]. URL: <http://fcpharma.ru/catalog.aspx?CatalogId=729> (дата обращения: 06.10.2015).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН КИТАЯ И РОССИИ

В.С. Ермакова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: va.ermakova@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Данная работа посвящена сравнительному анализу функционирования особых экономических зон в Китае и Российской Федерации. В работе дано понятие и классификация ОЭЗ, отражены цели создания зон, их назначение. Основная цель работы заключается в том, чтобы изучить особенности экономических зон в Китае и России и определить, какой опыт Россия может перенять у Китая для оптимизации работы российских особых экономических зон.

Начало XXI века характеризуется бумом особых экономических зон в мировом хозяйстве. Это подтверждается тем, что даже такие небольшие страны, как, например, Мьянма и Руанда, собираются впервые создать их на своей территории. А страны, уже давно имеющие ОЭЗ, такие как Китай, ОАЭ, Филиппины и Южная Корея планируют в ближайшие годы удвоить их количество. По словам эксперта Всемирного банка Томаса Фарола: «Любая страна, которая не имела ОЭЗ десять лет назад, сегодня ее имеет или собирается создать».

Причина начавшегося ажиотажа вполне ясна, ведь особые экономические зоны дают возможность наращивать экспортный потенциал, формировать рыночную инфраструктуру, активизировать предпринимательство и ускорять развитие отдельных регионов и отраслей экономики.

Актуальность данной темы заключается в том, что в условиях растущей конкуренции в мировой экономике особые экономические зоны способствуют росту экономики не только в экспорте и импорте продукции, но и в создании производственных комплексов и инновационных секторов развития.

Задачами статьи является определить цели создания особых экономических зон, представить их классификацию, рассмотреть опыт Китая в формировании особых экономических зон, раскрыть проблемы развития зон в РФ.

Под особой экономической зоной подразумевается ограниченная территория с особым юридическим статусом, в пределах которой устанавливается особый режим предпринимательской деятельности [1]. В рамках российского законодательства обобщённое понятие экономической зоны – это особая экономическая зона (ОЭЗ), или в учебниках иногда встречается – свободная экономическая зона (СЭЗ). Но в целом понятие ОЭЗ является равноценно термину СЭЗ.

Существует несколько классификаций, на которые подразделяется ОЭЗ. Одной из самых распространенных является классификация в соответствии с хозяйственной деятельностью. В рамках этой классификации выделяют пять типов ОЭЗ: торговые, промышленные, технологические, сервисные и комплексные [2]. Имеются и другие классификации, например, по степени интегрированности в национальную экономику, по способу организации, по характеру собственности и по функциональному назначению [2]. В России существуют особые экономические зоны четырёх типов: промышленные, технологические, логистические и туристические ОЭЗ.

Помимо налоговых и таможенных льгот ОЭЗ могут предоставлять своим резидентам еще и административные льготы: возможность пользоваться услугами административного персонала, системами коммуникаций и так далее. Все это в значительной степени помогает снизить расходы компаний, которые ведут свою деятельность под юрисдикцией особых экономических зон.

Цель создания ОЭЗ у каждой страны своя, и зависит она от уровня развития этих стран. Если особая экономическая зона формируется в развивающихся странах, то создается она для развития отдельных регионов. Ведь ОЭЗ имеют огромное влияние на процесс привлечения инвестиций, новых технологий и знаний. Создавая особые экономические зоны, развивающиеся государства стремятся модернизировать промышленность и вовлечь страны в мировое хозяйство.

Однако, если особая экономическая зона начинает функционировать на территории развитого государства, то основная ее цель – это поддержка наиболее депрессивных районов, зачастую с высоким уровнем безработицы и серьезными социально-экономическими проблемами.

Успех той или иной особой экономической зоны зависит не только от государственного регулирования и дотаций. Государство может вложить огромные деньги и ресурсы, привлечь самых лучших иностранных специалистов, но если бизнес не оценит особую экономическую зону, то ее механизм не сможет работать. Здесь всё будет зависеть от ОЭЗ, сможет ли она создать условия для того, чтобы крупные компании и предприятия инвестировали деньги в проекты.

С точки зрения рассмотрения экономических зон очень интересен опыт Китая, ведь экономика данной страны является одной из ведущих в мире. Особые экономические зоны в Китае можно назвать в некотором роде феноменом, ведь по своей сути их государственный режим не предполагает наличие рыночной экономики и открытости, однако «рынок» и жесткая централизация вполне способны органично сосуществовать. Своим достижениям Китай во многом обязан ОЭЗ, которые помогают развитию как внешнему развитию с другими странами, так и подъему регионов в целом. Хотелось бы более детально рассмотреть становление и развитие особых экономических зон Китая, и возможность использования данного опыта в РФ.

Стремительный рост экономики Китая в последние три с половиной десятилетия не имеет аналогов в мире. Этому росту способствовала принятая политика «открытых дверей», суть которой заключается в том, что в Китае должна проводиться

свободная торговля и свободное проникновение капиталов. Формирование ОЭЗ Китая проводилось в 3 этапа, общая продолжительность которых составляла 20-25 лет: на первом этапе (до 10 лет) создавалась инфраструктура, и привлекались иностранные инвесторы. На втором этапе (до 8 лет) иностранные и государственные инвестиции направлялись на производство экспортно-ориентированной продукции с доведением ее экспорта к концу этапа до 70%. На третьем этапе совершенствовалась технология, модернизировалось техническое оснащение производства [3].

Что касается опыта России в формировании ОЭЗ, то в 2007 году была принята Концепция кластерной политики, в соответствии с которой вся научно-производственная деятельность делится и контролируется по секторам: металлообработка, электротехническое производство, сельское хозяйство, транспорт, строительство. В России особые экономические зоны являются подготовительной базой для развития кластеров и являются частью кластерной политики.

Для качественной работы ОЭЗ требуется налаженная инфраструктура, поэтому в Китае, с открытием первых ОЭЗ, она активно развивалась: в 1999 г был открыт Международный аэропорт Пудун, в 2004 году открылась первая в мире линия, по которой начали ходить поезда на магнитном подвесе [4]. В России инфраструктура развивается, но не в таком масштабе. Построены внутриплощадочные дороги на территории ОЭЗ ППТ «Алабуга», сети теплоснабжения на территории ОЭЗ ППТ «Липецк», трансформаторные подстанции на территории ОЭЗ ТВТ «Дубна», внеплощадочные сети газопровода на территории ОЭЗ ТВТ «Томск» и т.п. [5].

В создании ОЭЗ активное участие принимали государственные органы власти Китая. Формирование правовой основы деятельности совместных и иностранных предприятий на территории страны осуществляли законодательные органы власти. За местными законодательными органами закреплялась регламентация вопросов регистрации предприятий, выделения земельных участков, установления размеров арендной платы за землю, хозяйственной деятельности нерезидентов, труда и заработной платы, заключения контрактов, выезда и въезда нерезидентов. Государственная канцелярия по делам ОЭЗ оперативно решала все вопросы создания и функционирования экономических зон. Предприятия, расположенные и действующие в пределах особой экономической зоны, имеют право самостоятельно (без посредничества) закупать сырьё и полуфабрикаты у внешних и внутренних поставщиков.

В России все административные вопросы по деятельности особых экономических зон регулируются посредством сложной системы законодательных актов, то есть все вопросы находятся под юрисдикцией правительственных постановлений и указов. Несмотря на обязанности по управлению и надзору за особыми экономическими зонами, Федеральное агентство не имеет полномочий по координации предпринимательской и инвестиционной деятельности. Еще одной немаловажной проблемой является то, что в России нет федеральной программы по созданию и развитию особых экономических зон. На сегодняшний день Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами должно заниматься разработкой единой программы ОЭЗ.

Также эксперты признают неэффективной систему «одно окно». Это вызывает необходимость решать многие правовые и экономические вопросы не на месте (то есть на территории особой экономической зоны), а в Москве. Иностранные инвесторы отмечают такой недостаток в функционировании и регулировании особых экономических зон в России, как чрезмерность норм по раскрытию финансовой информации и слишком затяжной подготовительный этап.

Для более детального изучения ОЭЗ Китая стоит рассмотреть налоговые льготы. Подавляющая часть особых экономических зон предлагает комбинацию льгот, предоставляемых всем предприятиям с иностранными инвестициями в Китае, и дополнительных местных льгот. Предприятиям со 100-процентными иностранными инвестициями и совместным предприятиям, вне зависимости от того, где они находятся, предоставляются двухлетние налоговые каникулы по налогу на прибыль, начиная с первого года получения предприятием прибыли, и в дальнейшем в течение следующих трех лет применяется льготная 50-процентная ставка указанного налога [6]. Обычно ОЭЗ имеют ставку налога на прибыль предприятий в размере 15%, они могут предлагать частичное освобождение от платежей за пользование землей, а некоторые зоны, в особенности расположенные в западных регионах, предоставляют налоговые каникулы на срок, превышающий обычный пятилетний стандарт. Некоторые зоны взимают налог на прибыль по ставке 10%, если предприятие с иностранными инвестициями экспортирует более 70% своей продукции [6].

В России для резидентов всех типов зон устанавливается пониженная ставка налога на прибыль в части, подлежащей зачислению в бюджет субъекта составляющая не более 13,5 %. Резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество на срок от 5-10 лет. На федеральном уровне инвесторы освобождаются от уплаты земельного налога на 5-10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на ее территории [7].

В результате проведенного анализа, касающегося полезности китайского опыта для российских экономических зон, можно сделать вывод, что полезность опыта Китая определяется более продуманной и целенаправленной финансовой и налоговой политикой по сравнению с аналогичной политикой в России. Для успешного развития ОЭЗ в России нужно вкладывать больше средств в развитие инфраструктуры, ослабить роль правительства в решении вопросов регулирования ОЭЗ и дать возможность заниматься этим местным органам самоуправления и самим резидентам компаний. У российских особых экономических зон есть серьезный недостаток, который не наблюдается в Китае – это слабость нормативно-правовой базы, что создает серьезные препятствия для эффективной и нормальной работы особых экономических зон. То есть недостатки федерального и регионального законодательства в этом вопросе привели к тому, что Федеральное агентство не имеет полномочий по координации предпринимательской и инвестиционной деятельности. Требования по раскрытию информации, недостатки системы администрации – эти факторы также способствуют тому, что инвесторы не спешат вкладывать свои деньги.

Сравнительный анализ ОЭЗ в России и Китае дает основание утверждать, что Китай намного опережает Россию в деле создания и функционирования особых экономических зон благодаря более фундаментальному правовому регулированию.

Однако, тот факт, что российские особые экономические зоны сталкиваются с различными проблемами, не означает, что у них нет перспектив. В данном случае можно сказать, что они на начальных стадиях своего развития, в отличие от китайских особых экономических зон, которые находятся на пике развития.

Список использованной литературы.

1. Особая экономическая зона [Электронный ресурс] // Википедия wikipedia.org.2014. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Особая_экономическая_зона](https://ru.wikipedia.org/wiki/Особая_экономическая_зона) (дата обращения 01.10.2015).
2. Приходько С.В., Воловик Н. П. Особые экономические зоны // Консорциум по вопр. приклад. эконо. исслед. – М. : ИЭПП, 2007. – 268 с.
3. Ходова С.С., Вершинина В.А. История формирования свободных портов в Китае // Междунар. журнал приклад. и фундам. исслед. – 2015. – № 8. – С. 592–597.
4. Милонов В.С. Открытие Китая внешнему миру: временной и пространственный аспекты (этапы, особенности) // науч.-аналит. обзор. – М., 2013. – С. 51–54.
5. Готовая инфраструктура [Электронный ресурс] // Министерство эконо. развития РФ ECONMY.GOV.RU. 2013. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/infra> (дата обращения: 24.09.2015).
6. Информация о специальных экономических зонах КНР [Электронный ресурс] // Портал внешнеэконом. информ. VED.GOV.RU. 2014. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/laws_ved_cn/special_area_cn/ (дата обращения: 27.09.2015).
7. Налоговые льготы для резидентов особых экономических зон [Электронный ресурс] // Министерство эконо. развития РФ ECONMY.GOV.RU. 2013.URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession/> (дата обращения 27.09.2015).

НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Д.В. Ефременко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: efremenko.dashulya@yandex.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Нефтеперерабатывающая отрасль является основополагающей для экономики России. В данной статье дана общая характеристика отрасли в целом, а так же рассмотрены проблемы и возможные тенденции развития нефтеперерабатывающей отрасли Российской Федерации.

Нефтеперерабатывающая промышленность – это отрасль тяжелой индустрии, охватывающая переработку нефти и производство нефтепродуктов [1]. Первые нефтеперерабатывающие заводы в Советской России были введены в строй в конце 20-х –30-х годов прошлого века в период индустриализации. Второй волне строительства НПЗ дала толчок вторая мировая война, когда Советский Союз был вынужден построить несколько заводов в Поволжье и на Дальнем Востоке для обеспечения снабжения войск топливом. Но основная часть нефтеперерабатывающих заводов России появилась в два послевоенных десятилетия: до 1965 г. было введено в эксплуатацию 16 заводов, почти половина действующих на сегодняшний день в стране [2].

На 2014 г., в соответствии с данными отраслевой отчетности Минэнерго России, переработку нефти на территории страны осуществляют 71 специализирован-

ных нефтеперерабатывающих предприятия (НПЗ) мощностью первичной переработки нефтяного сырья (данные на 01.01.2015 г.) 312,4 млн. т в год. Из них:

- 28 НПЗ и ГПЗ, находящиеся в собственности ВИНК, в том числе 3 предприятия Газпрома. Мощность предприятий этой группы по первичной переработке нефти составляет 269,6 млн. т в год (86,3% от общероссийских мощностей). Доля данной группы в объеме переработанного в 2014 г. сырья составила 85,8%.

- 9 НПЗ, не входящие в структуру ВИНК или контролируемые двумя и более акционерами, включая ВИНК. Мощность первичной переработки в 2014 г. составила 33,8 млн. т в год (10,8% от общероссийских мощностей). Доля в национальном объеме переработки – 11,2%.

- 34 малых НПЗ, включая предприятия, принадлежащие ВИНК, мощностью первичной переработки около 9,0 млн. т нефти в год (2,9% от общероссийских мощностей). На их долю в объеме переработки в 2014 г. пришлось 3,0%[3].

К примеру, переработка нефтяного сырья в Саудовской Аравии осуществляется на семи НПЗ суммарной мощностью первичной переработки 105,3 млн. т в год. Четыре из семи НПЗ принадлежат государственной компании Saudi Aramco (Ras Tanura, Yanbu, Riyadh, Jiddah), остальные три управляются совместными предприятиями, учрежденными Saudi Aramco совместно с иностранными компаниями. Крупнейший НПЗ Саудовской Аравии – Ras Tanura – расположен в г. Рас-Танура на побережье Персидского залива. Мощность НПЗ по первичной переработке составляет 27,5 млн. т нефтяного сырья в год[4].

Из вышеописанных данных следует, что России численно превосходит Саудовскую Аравию как по числу НПЗ, так и по объему переработки нефти в год. Но, при этом, продукция, выпускаемая на НПЗ Саудовской Аравии, превосходит по качеству продукцию России и имеет больший спрос на мировом рынке.

Цель работы – изучить состояние и рассмотреть проблемы нефтеперерабатывающего комплекса Российской Федерации, а так же проанализировать необходимость и перспективы развития данной отрасли.

Задачи – изучить и проанализировать состояние нефтеперерабатывающей отрасли в России; определить тенденции и перспективы ее развития.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что нефтеперерабатывающий комплекс является основополагающей частью топливно – энергетического комплекса страны, а так же является важнейшей составляющей экономического роста и развития России, так как доля нефтегазовых доходов в бюджете за 2014 и 2015 года составили 48 и 47% соответственно [5].

По данным Минэнерго РФ, в 2014 году объем национальной добычи нефти составил 526,7 млн. т, что на 3,3 млн. т больше, чем в 2013. Объем переработки нефти составил 288,9 млн.т.[3]. Из представленных данных следует, что 54,8% всей добываемой нефти идет на переработку.

Основными продуктами нефтепереработки в России являются автомобильный бензин (всех марок), дизельное топливо, авиационный керосин и мазут топочный.

Всего на НПЗ России за 2014 г. произведено основных видов нефтепродуктов[3]:

- автомобильного бензина всех марок – 38,3 млн. т;
- дизельного топлива – 77,3 млн. т;
- авиационного керосина – 10,9 млн. т (+0,6 млн. т или +5,8% к 2013 г.);
- мазута топочного – 78,4 млн. т (+1,5 млн. т или +2,0% к 2013 г.).

На Рисунке 1 и Рисунке 2 представлены данные по отгрузке нефтепродуктов на внутренний и внешний рынок соответственно.



Рис. 3. Отгрузка нефтепродуктов на внутренний рынок, млн. т [3]



Рис. 2. Отгрузка нефтепродуктов на экспорт, млн. т [3].

Из представленных данных следует:

- 1) 89% производимого автобензина потребляется внутри страны;
- 2) 58,7% дизтоплива уходит на экспорт;
- 3) более 90% авиа керосина так же остается на внутреннем рынке, и
- 4) 72% производимого мазута уходит на экспорт.

Из полученных данных видно, что на экспорт идут так называемые «черные» нефтепродукты – мазут, характеризующийся низкой стоимостью, так как является не результатом высокотехнологичной переработки, а ее отходом. В свою очередь, высокотехнологичные продукты, такие как бензин, идут, большей частью, на внутренний рынок и имеют низкий спрос на мировом рынке из за низкого качества, по сравнению с другими странами экспортёрами данного вида продукта. В этом и заключается главная проблема нефтеперерабатывающей отрасли России. Нефтепродукты высокой переработки российского производства значительно уступают в качестве (и цене) другим странам.

Рассмотрим основные проблемы нефтеперерабатывающей отрасли РФ, ведущие к низкой конкурентоспособности нефтепродуктов на мировом рынке.

Ключевым фактором, влияющим на качество нефтепродуктов, является глубина переработки нефти. Этот показатель характеризует выход светлых нефтепродуктов в процессе переработке и определяет рентабельность производственного процесса [6]. Для большинства НПЗ данный показатель не превышает 70 – 75%. Из ри-

сунка 3 и 4 видим, что только три крупнейших ВИНК имеют показатели выше 80%. Для сравнения, в США этот показатель в среднем составляет 90%, а на некоторых предприятиях может достигать до 98%[7].

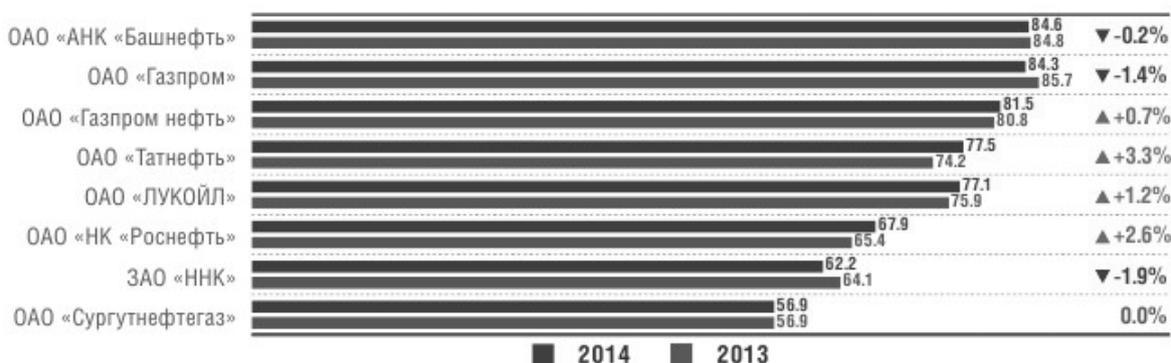


Рис. 3. Глубина переработки нефти на НПЗ ВИНК [3]

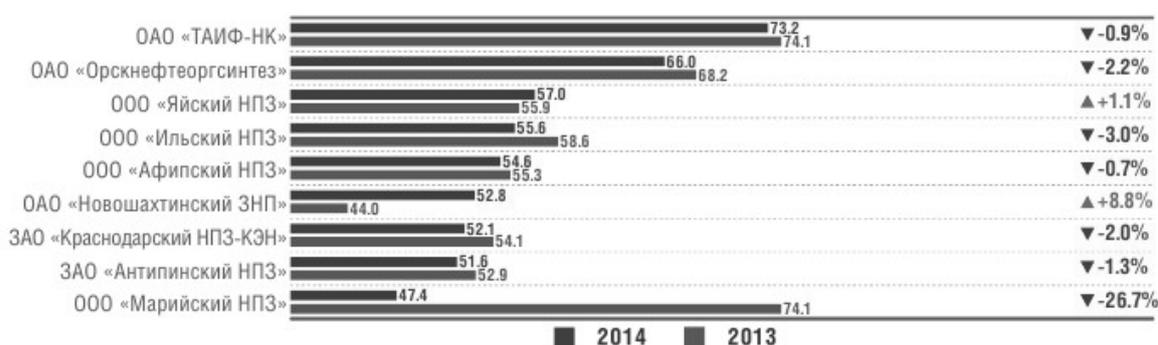


Рис. 4. Глубина переработки нефти независимых НПЗ [3]

Увеличение глубины переработки нефти позволяет использовать нефть более рационально, уменьшая процент сырья, уходящего в отходы.

Значительной проблемой нефтеперерабатывающих заводов является высокая степень износа основных фондов, а также использование устаревших энергоемких и экономически несовершенных технологий. В результате данная отрасль характеризуется высоким уровнем энергопотребления, что негативно отражается на цене продукта. Большинство заводов и технологических процессов, действующих в настоящее время, было создано в годы СССР. Большая часть НПЗ эксплуатируется уже более 60 лет, и за все это время они не претерпевали крупных проектов по совершенствованию технологий[2]. Изношенное оборудование не может способствовать осуществлению технологического прорыва и обеспечить производство качественной конкурентоспособной продукции, отвечающей мировым стандартам, в первую очередь экологическим требованиям. Решение данной проблемы требуют масштабных инвестиционных проектов.

Низкая загрузка производственных мощностей, а так же дефицит мощностей по вторичной переработке нефти являются следующей проблемой отрасли.

По данным Минэнерго России, модернизация НПЗ и ввод новых мощностей вторичных процессов до настоящего времени реализуется практически исключительно предприятиями группы ВИНК и не распространяется на независимых произ-

водителей и мини-НПЗ, в подавляющем большинстве не располагающих мощностями углубляющих и облагораживающих процессов[3].

Что касается загрузки производственных мощностей, то за последние годы наблюдается положительная тенденция и увеличение данного показателя, что стало результатом предпринимаемых в последние годы усилий по модернизации нефтеперерабатывающих предприятий и строительству новых НПЗ, включая малые предприятия.

Ввод новых и реконструкция действующих технологических мощностей, реализуемых на НПЗ ВИНК России, позволили по итогам 2014 г.:

- увеличить среднюю по НПЗ ВИНК глубину переработки нефти на +1,5% к 2013 г. до 74,1%;
- нарастить выход светлых нефтепродуктов на НПЗ ВИНК на +1,1% к 2013 г. – до 57,6%;
- повысить качество выпускаемой продукции и обеспечить подготовку к переходу производства топлив экологического класса К4 и выше в объемах, полностью обеспечивающих потребности внутреннего рынка[3].

Но, исходя из данных Рисунка 5, потенциал НПЗ используется не в полной мере, что снижает эффективность и доходность предприятий данного типа.

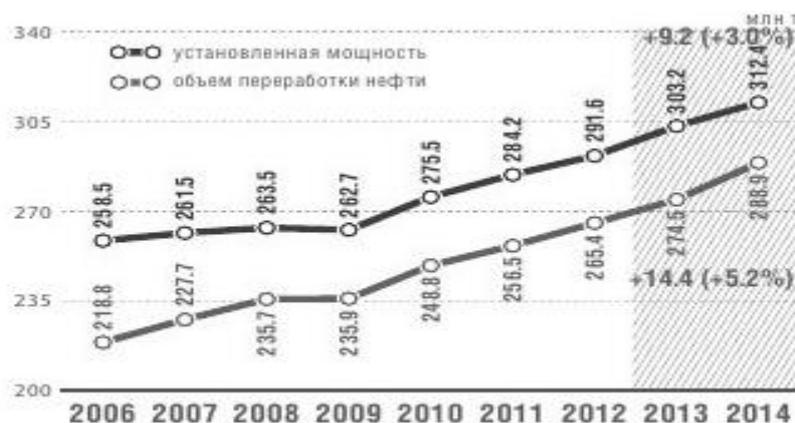


Рис. 5. Мощности по первичной переработке нефти и фактические объемы переработки [3]

Следующая проблема – это географическое положение страны в целом. Территория Российской Федерации огромна, и с одной стороны это наше богатство, а с другой - мощный тормоз для развития всех отраслей хозяйственной и производственной деятельности в целом.

Проблема заключается в том, что нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие заводы находятся на больших расстояниях друг от друга. Это влечет дополнительные затраты на транспортировку и хранение сырья. Это значительно увеличивает транзакционные издержки, что в свою очередь влияет на увеличение стоимости продукта.

До сегодняшнего момента, развитие нефтеперерабатывающей отрасли можно охарактеризовать как экстенсивное. Но с течением времени, с развитием технологий, ужесточением требований к качеству нефтепродуктов, данный путь становится неэффективным. Низкий уровень качества нефтепродуктов, произведенных в

России, оказывает отрицательное влияние на их экспорт. Ориентация на сырьевой рынок, а не на рынок высококачественных продуктов, не способствует максимизации выгод национальной экономики от экспорта. В связи с этим, необходимо переориентироваться на интенсивное развитие нефтеперерабатывающей отрасли: модернизацию и реконструкцию действующих нефтеперерабатывающих заводов с опережающим строительством мощностей по углублению переработки нефти, повышению качества нефтепродуктов.

В частности, для повышения глубины переработки нефти свыше 85% следует расширить строительство и введение в строй установок по вторичной переработке тяжелых нефтяных остатков.

При принятии решения о дальнейшей развитии данной отрасли, необходимо учитывать все имеющиеся проблемы и уже сложившуюся конъюнктуру рынка. Развитие и модернизация российского нефтеперерабатывающего комплекса требует огромных инвестиций. И необходимо рассчитать, будут ли эти вложения эффективными, и помогут повысить конкурентоспособность российских нефтепродуктов на мировом рынке, или же большую доходность национальной экономике будет обеспечивать ее сырьевая направленность.

Список использованной литературы.

1. Нефтеперерабатывающая отрасль. Академик. Словари и энциклопедии [Электронный ресурс]. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse> (дата обращения: 10.10.2015).

2. Нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) - производители дизельного топлива. Мосдизель. РФ [Электронный ресурс]. URL: http://xn--d1acfdroy8h.xn--p1ai/rynok_diztopliva/proizvoditeli_dizelnogo_topliva.php (дата обращения: 10.10.2015).

3. Нефтяной комплекс. Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс]. URL: http://minenergo.gov.ru/activity/oilgas/index.php?sphrase_id=48709 (дата обращения: 26.09.2015).

4. Нефтяной комплекс Саудовской Аравии. ЦДУ ТЭК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cdu.ru/articles/detail.php?ID=301905> (дата обращения: 10.10.2015);

5. Доля нефтегазовых доходов в бюджете России. Вести. Экономика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/infographics/4003> (дата обращения: 10.10.2015).

6. Л.А. Горбач. Состояние и тенденции развития нефтеперерабатывающей промышленности России на современном этапе // Санкт-Петербург, 2013. – 3 с.

7. Технология переработки нефти. Пронедра [Электронный ресурс]. URL: <http://pronedra.ru/oil/2015/03/18/tekhnologiya-pererabotki-netfi/> (дата обращения: 10.10.2015).

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

О.А Жихрова, А.С. Громова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Zhixrova@list.ru

Научный руководитель: Громова А.С., ст. преподаватель

В данной статье рассматривается проблема развития отдаленных регионов нашей страны. В ходе изучения данной проблемы было рассмотрено определение «Территория опережающего развития» и определено, каким образом ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» позволяет решить данную проблему. Так же в статье значительное внимание уделяется принципам и условиям формирования ФЗ. Излагаются задачи, которые предстоит решить Правительству РФ, чтобы данный законопроект благополучно функционировал. Выявлены перспективы на будущее и подведён итог.

Россия – одна из немногих стран имеющих огромную протяженность своих территорий. Многие уголки нашей страны находятся на огромном расстоянии от политического и экономического центра и существенно уступают по своему развитию центральным регионам. Именно этим обусловлена проблема развития отдаленных регионов нашей страны. Для экономически – эффективного функционирования этих областей необходимо провести ряд мер по модернизации инфраструктуры, промышленных объектов, а также создать базу для развития бизнеса и инвестиционной деятельности. Для решения данных вопросов, 12 декабря 2013 года Президентом России Владимиром Путиным на своем ежегодном послании Федеральному собранию было предложено создать, так называемые, территории опережающего развития (ТОР). Об этом было упомянуто впервые и эксперимент предлагалось провести на территориях Дальнего Востока. Актуальность создания ТОР заключается в совокупности созданных условий для развития бизнеса, а именно:

- на ТОР будут созданы даже более благоприятные условия бизнеса, чем в российских Особых экономических зонах (ОЭЗ);
- резидентам ТОР будут предоставлены лучшие (конкурентоспособные) условия ведения предпринимательской деятельности по отношению к аналогичным территориям, функционирующим в Азиатско–Тихоокеанском регионе.

В Федеральном законе под территорией опережающего социально-экономического развития понимается территория регионов Дальнего Востока, на которой в соответствии с решением Правительства РФ, установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской или иной деятельности. [1]

Иными словами, территории опережающего развития – это зоны с льготными налоговыми условиями, упрощенными административными процедурами и рядом других привилегий для осуществления экономической деятельности.

Проект федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» был принят Госдумой в первом чтении 12 ноября 2014 года. Согласно Федеральному закону ТОР создаётся на 70 лет и может быть продлён на основании Правительства РФ. Данный законопроект предусматривает создание подобных территорий пока только на Дальнем Востоке, затем проект предполагает расширение. На сегодняшний день речь идет о создании 14 таких территорий, где могут быть реализованы 18 инвестпроектов. Такие пло-

щадки первые три года могут быть созданы только на территории Дальнего Востока, а после трёх лет и на территориях других субъектов РФ.

Суть данного проекта заключается в особом правовом режиме, который включает в себя:

- особый режим землепользования;
- установление льготных ставок арендной платы;
- налоговые льготы и льготы по страховым платежам;
- особый режим государственного контроля (надзора), а также муниципального контроля;
- льготное подключение к объектам объектов инфраструктуры ТОР;
- предоставление государственных услуг на ТОР;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- применение технических и санитарных регламентов наиболее развитых стран ОЭСР;
- возможность в ускоренном и льготном порядке привлекать к трудовой деятельности в ТОР квалифицированный иностранный персонал.

Законопроектом установлены особые условия:

- осуществления градостроительной деятельности (упрощенный порядок подготовки и утверждения документации по планировке территории ТОР);
- проведения государственной экологической экспертизы в максимально короткий срок – 45 дней;
- изъятия и предоставления земельных участков и (или) иного имущества в сокращенные сроки и порядок обжалования, и порядок выкупа;
- установления сервитутов в отношении земельных участков в сокращенные процессуальные сроки установления.[2]

Закон также включает в себя нулевую ставку по налогу на прибыль, подлежащую зачислению в федеральный бюджет (2 процентных пункта из 20%). Данная мера будет действовать на протяжении пяти лет. Определены меры касающиеся регионального бюджета, здесь ставка в течение первых пяти лет будет не выше 5%, она также не может быть менее 10% в течение следующих пяти лет.[3]

Резидент сможет применять эти ставки, если доходы от его деятельности в ТОР составляют не менее 90% от всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы.[4]

Предполагается введение понижающих коэффициентов для НДС (налог на добычу полезных ископаемых) в течение 10 лет, вплоть до достижения нулевой процентной ставки. Планируется установить пониженные тарифы для начисления страховых взносов. Общая сумма взносов будет сокращена до 7,6% вместо 30% уже имеющихся. При этом предполагаются отчисления в размере 6% в Пенсионный фонд РФ, 1,5% в Фонд социального страхования и 0,1% в Фонд обязательного медицинского страхования.[5]

Данный законопроект только начинает функционировать. Безусловно, арендная земля останется российской, земли будут отдаваться в долгосрочную аренду иностранным компаниям, которые будут их всячески благоустраивать, выплачивая в казну определенные отчисления.

На сегодняшний день, правительство РФ озвучило ряд задач, которые необходимо выполнить для реализации задуманного:

1. Разработать эффективную нормативную базу и создать принципиально новые институты для радикального улучшения инвестиционного климата. Для реше-

ния этой задачи, в регионе будет создана единая система институтов развития Дальнего Востока. В неё войдут ОАО «Дальний Восток», осуществляющая деятельность по инвестиционному и внешнеэкономическому продвижению Дальневосточных территорий, «Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Дальнего Востока», «Агентство по развитию человеческого капитала», «Фонд развития Дальнего востока и Байкальского региона». Фонд будет учувствовать в финансировании инфраструктуры и проектов резидентов ТОР.

2. Создать эффективную транспортную, инженерную и социальную инфраструктуру, именно поэтому планируется снять инфраструктурные ограничения для дальнейшего роста экономики и общества в целом.

3. Увеличить бюджетное финансирование в рамках других федеральных программ, где сейчас наблюдаются явные перекосы.

4. Перенести на Дальний Восток некоторые государственные компании.

5. Привлечь высококвалифицированные кадры. На данный момент рассматривается проект по привлечению молодых преподавателей (лучших выпускников из центральных вузов страны) в школы Дальневосточного региона сроком не менее трёх лет.

6. Планируется трудоустройство сотрудников предприятий моногородов на Дальнем Востоке и даже возможна отсрочка от армии для местных жителей и приехавших туда граждан.

После подписания данного закона, Китай наиболее активно заинтересовался в инвестировании территорий. Китайская корпорация планируют застроить Дальний Восток гидроэлектростанциями, она получит контролирующую долю в 51% акций совместного предприятия, которая и займётся строительством новых гидроэлектростанций на российских притоках Амура. Кроме того, китайские банкиры готовы вводить местные компании на дальневосточный строительный рынок и финансировать их проекты.

По словам Главы Министерства Александра Галушки к 2018 году Россия должна войти в число двадцати лучших стран мира по условиям инвестирования и ведения бизнеса. Также он отметил, что ТОР должны быть в первую очередь ориентированы на инвесторов, обеспечивать международные конкурентоспособные условия для ведения бизнеса, так как по направлению развития ТОР Дальний Восток в течение ближайших десяти лет может получить 600 миллиардов рублей инвестиций и более 35 тысяч новых рабочих мест. Таким образом, появление ТОР является, положительным и весьма не стандартным методом для развития Дальнего Востока. Он может выступить неким драйвером для решения экономических, социальных и других проблем.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.rg.ru/2014/12/31/territorii-dok.html>-(дата обращения: 26.10.2015).

2. Проект Федерального закона N 623874-6 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 15.10.2014) [Электронный ресурс] // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=124144>-(дата обращения: 26.10.2015).

3. Информационное агентство России [Электронный ресурс] // «Территории опережающего развития: досье» URL: <http://tass.ru/info/1622654>-(дата обращения: 26.10.2015).

4. Рейтинговое агентство « ЭкспертОнлайн» [Электронный ресурс] // «Правильный российский оффшор» URL: <http://expert.ru/2014/10/15/pravilnyij-rossijskij-offshor/>-(дата обращения: 26.10.2015).

5. Общественно- деловая прогнозно-аналитическая газета [Электронный ресурс] // «Теории опережающего развала» URL: <http://2020snn.ru/news.php?readmore=991>-(дата обращения: 26.10.2015).

ОЦЕНКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ СФО

Э.И. Казитова

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул
E-mail: milkazitova@mail.ru

В статье проводится сравнительная оценка внешнеторговой деятельности приграничных регионов СФО в сравнении с внутренними регионами, проанализированы показатели внешнеторговой деятельности, рассмотрены особенности и перспективы развития внешней торговли регионов СФО.

Приграничные регионы традиционно играют важную роль в развитии внешне-торгового сотрудничества государств. Благодаря уникальному географическому положению приграничные регионы принимают непосредственное участие во внешне-торговой деятельности, получая от этой деятельности дополнительные экономические выгоды.

В составе Сибирского федерального округа (СФО) 7 из 12 регионов являются приграничными – это Омская и Новосибирская области, Алтайский и Забайкальский края, республики Алтай, Тыва и Бурятия. Субъекты СФО граничат с Казахстаном, Монголией и Китаем. Следует отметить, что эти государства являются не только активными внешнеторговыми, но и внешнеполитическими партнерами России. В целом, субъекты СФО характеризуются высоким уровнем обеспеченности природными ресурсами и преобладанием промышленности в структуре экономики, в то же время ряд субъектов РФ, входящих в состав округа, являются аграрно-ориентированными территориями (например, Алтайский край), кроме того, практически все регионы активно развивают сектор услуг, в частности, туристических и финансовых.

Показатели внешнеторговой деятельности свидетельствуют о сравнительно высоких темпах прироста внешнеторгового оборота регионов СФО, обеспечиваемых ростом объема импорта при снижении темпов роста экспорта. Вместе с тем, сальдо внешнеторговой деятельности практически всех регионов СФО традиционно является положительным, исключение составляют три приграничных региона: Новосибирская область, республика Тыва и Забайкальский край [1, С. 39].

Для оценки внешнеторговой деятельности регионов СФО целесообразно использовать следующие показатели, отражающие как динамику, так и уровень развития и сбалансированности внешнеторговой деятельности регионов:

- экспортная и импортная квоты, которые представляют собой отношение экспорта или импорта к ВРП и показывают зависимости экономики региона от экспорта или импорта. При этом значение импортной квоты более 15% считается небезопасным для экономики страны;

- коэффициент открытости экономики, который представляет собой отношение объема внешнеторгового оборота к ВРП и показывает степень зависимости региона от участия в международной торговле;

- коэффициент покрытия импорта экспортом, представляющий собой отношение экспорта к импорту, коэффициент оценивает степень сбалансированности внешней торговли;

- коэффициент сбалансированности внешней торговли, который рассчитывается как отношение сальдо торгового баланса к внешнеторговому обороту, соответственно коэффициент может принимать как положительные, так и отрицательные значения и находится в пределах от -1 до +1;

- коэффициент эластичности экспорта, который рассчитывается как отношение прироста экспорта к приросту ВВП/ВРП, показывающий насколько изменяется экспорт при изменении ВВП/ВРП на 1%.

Следует отметить, что приведённые показатели позволяют также оценить уровень внешнеэкономической безопасности региона [2, С. 167].

Расчет данных показателей по регионам СФО представлен в таблице 1. Согласно проведенным расчетам, средние значения показателей внешнеторговой деятельности регионов СФО достаточно серьезно отклоняются от средних значений этих показателей Российской Федерации, что свидетельствует о том, что внешнеторговая деятельность в регионах СФО имеет перспективы дальнейшего роста. Значения экспортной, импортной квоты и коэффициента открытости экономики СФО свидетельствуют о более низкой степени вовлеченности регионов СФО во внешнеторговую деятельность по сравнению с РФ. Коэффициенты покрытия импорта экспортом и сбалансированности внешней торговли показывают, что внешняя торговля РФ является более сбалансированной, чем соответствующие показатели СФО. Значение коэффициента эластичности экспорта РФ превосходит значение соответствующего показателя СФО более чем в 4 раза, что показывает, что экспорт РФ более чувствителен к изменению ВВП, чем соответствующий показатель СФО.

Таблица 1 – Средние значения показателей внешнеторговой деятельности приграничных и внутренних регионов СФО за 2010-2013 годы

	Экспортная квота	Импортная квота	Коэффициент открытости экономики	Коэффициент покрытия импорта экспортом	Коэффициент сбалансированности внешней торговли	Коэффициент эластичности экспорта
Российская Федерация	30,60%	18,20%	0,44	1,68	0,25	0,27
Сибирский федеральный округ	22,28%	5,42%	0,28	4,11	0,60	0,08
Алтайский край	5,05%	3,86%	0,09	1,31	0,13	0,06
Забайкальский край	3,07%	7,32%	0,10	0,42	-0,41	0,11
Новосибирская область	7,69%	10,69%	0,18	0,72	-0,17	0,02
Омская область	16,53%	2,65%	0,19	5,26	0,39	-0,42
Республика Алтай	4,05%	4,58%	0,09	1,62	0,11	-0,03
Республика Бурятия	16,27%	3,68%	0,20	4,62	0,61	0,46
Республика Тыва	0,17%	0,77%	0,01	0,28	-0,59	-0,01
Приграничные регионы	7,55%	4,79%	0,12	2,03	0,01	0,03
Иркутская область	30,24%	6,02%	0,36	5,17	0,67	0,36
Кемеровская область	51,81%	4,28%	0,56	12,64	0,85	-0,31
Красноярский край	23,33%	4,63%	0,28	5,27	0,66	-0,29
Республика Хакасия	47,27%	16,65%	0,64	2,85	0,48	-0,05
Томская область	6,58%	1,80%	0,08	4,39	0,57	-0,01
Внутренние регионы	31,85%	6,68%	0,39	6,06	0,65	-0,06
Рассчитано по: [3,4].						

Сравнительный анализ значений показателей внешнеторговой деятельности приграничных и внутренних регионов СФО показывает, что внутренние регионы более активно вовлечены во внешнеторговую деятельность (значение коэффициента

открытости внутренних регионов более чем в 3 раза выше значения соответствующего показателя приграничных регионов) и более эффективно используют деятельность на внешних рынках для получения экономической выгоды. Наибольшее значение коэффициента открытости экономики в республике Хакассия – 0,64, на втором месте находится Кемеровская область (0,56), за ней следует Иркутская область (0,36).

Согласно проведенным расчетам внутренние регионы СФО более экспортно-ориентированы и, соответственно, экспортозависимы: экспортная квота внутренних регионов вдвое превосходит соответствующий показатель приграничных регионов, причем наибольшее значение показателя принадлежит Кемеровской области – 51,81%, а второе место занимает республика Хакассия – 47,27%. Лидерами по показателю импортная квота являются республика Хакассия – 16,65% и Новосибирская область – 10,69%.

Однако внешняя торговля приграничных регионов более сбалансирована – коэффициент покрытия импорта экспортом выше, чем у внутренних регионов. Экспорт внутренних регионов более чувствителен к изменениям ВВП, чем экспорт приграничных регионов. При этом следует отметить, что в большинстве регионов СФО темпы роста экспорта за исследуемый период существенно снизились. Отчасти это можно объяснить изменением структуры статистики внешней торговли, так как в результате создания Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, показатели внешнеторговой деятельности приводятся без учета данных о взаимной торговле России и Белоруссии и России и Казахстана.

При сравнительном анализе показателей внешнеторговой деятельности приграничных и внутренних регионов СФО были выявлены следующие особенности. Приграничные регионы СФО неэффективно используют свое геоэкономическое положение, стремясь развивать торгово-экономическое сотрудничество со странами дальнего зарубежья в ущерб сотрудничеству с близлежащими государствами. Наиболее серьезным препятствием для развития приграничной торговли во всех регионах СФО является отсутствие доступной инфраструктуры, в частности транспортной и транспортно-логистической, низкое качество автомобильных дорог [5, С. 171], а также низкая степень мотивации субъектов хозяйственной деятельности к активному развитию предпринимательской деятельности, установлению долгосрочных внешнеэкономических отношений, что отчасти объясняется недоверием со стороны потенциальных субъектов предпринимательства к государственным структурам.

Безусловно, неравномерность вовлечения субъектов СФО во внешнеторговую деятельность обусловлена различиями в экономическом потенциале регионов, однако, следует отметить, что показатели внешнеторговой деятельностью приграничных регионов более дифференцированы, чем соответствующие показатели внутренних регионов. Также следует обратить внимание на то, что все показатели, за исключением коэффициента эластичности экспорта демонстрируют отрицательную динамику за анализируемый период, при этом в ближайшие 3 года эта тенденция будет сохраняться, являясь негативным результатом текущей внешнеполитической и экономической ситуации. В первую очередь на снижении показателей внешнеэкономической деятельности будут сказываться не разрушение внешнеэкономических связей с Украиной и экономические санкции стран ЕС, США и других стран в отношении России, а снижение экономической активности в РФ, и, в частности, в регионах СФО, являющееся результатом девальвации рубля и снижения доверия биз-

неса к государству. В то же время снижение стоимости российской национальной валюты создало дополнительные конкурентные преимущества для национальных экспортеров.

Вероятным выходом из сложившейся экономической ситуации является дальнейшее углубление и расширение внешнеэкономического сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 года [6], а также углубление внешнеэкономических отношений со странами БРИКС [7, С. 52], так как результаты импортозамещения в сельскохозяйственной отрасли будут получены не ранее чем через 2 года, импортозамещение в отдельных отраслях промышленности может быть достигнуто не ранее чем через 5 лет. Кроме того, в отдельных отраслях импортозамещение неэффективно, а, следовательно, необходимо установление долгосрочных взаимовыгодных экономических отношений со странами, являющимися внешнеполитическими партнерами для снижения экономических рисков, в первую очередь, внешнеэкономических и валютных [8, С. 114]. Регионам следует активизировать внешнеэкономическую деятельность, в частности экспорт готовой продукции.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что приграничные регионы СФО по показателям эффективности внешнеторговой деятельности существенно уступают внутренним регионам, что свидетельствует о неэффективности использования этими регионами преимуществ своего уникального геоэкономического положения. Развитие внешнеторговых связей между приграничными регионами должно способствовать не только росту экспортно-импортных потоков, оно должно стать основой для активизации взаимной инвестиционной активности регионов.

Список использованной литературы.

1. Казитова Э.И. Сравнительная характеристика динамики внешнеторговой деятельности приграничных регионов СФО / Э.И. Казитова, С.П. Балашова // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы : материалы VI международной научно-практической конференции, июнь 2014 г. / под ред. О.В. Кожевиной. – Барнаул: АЗБУКА, 2014. – С. 37-41.
2. Казитова Э.И. Показатели оценки внешнеэкономической безопасности региона (на материалах Алтайского края) / Э.И. Казитова // Вестник алтайской науки. – № 2. – 2015. – С. 166-172.
3. Данные Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. 2015. – URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 10.10.2015).
4. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. 2015. URL: www.gks.ru (дата обращения: 10.10.2015).
5. Псарев В.И. Состояние и проблемы транспортной инфраструктуры в контексте стратегии развития Сибири / В.И. Псарев, Т.В. Псарева, И.А. Гончаров // Регион: Экономика и Социология. – 2013. – № 2. – С. 157-172.
6. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] / Минэкономразвития России. 2015. URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union>. (дата обращения: 10.10.2015).
7. Казитова Э.И. Перспективы развития внешней торговли РФ со странами БРИКС / ШОС и БРИКС в формировании многополярной системы современных международных отношений. Материалы Международной научно-практической

конференции. Уфа, 20 ноября – 20 декабря 2014 г. [Электронное издание]. – Уфа: БАГСУ, 2014. – С. 49-52.

8. Межов С.И. Инвестиции и риск: учебное пособие / С.И. Межов, Э.И. Рау. – Барнаул : Изд-во ААЭП, 2011. – 212 с.

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА СТРАНЫ

А.М. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Ann91@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрена деятельность вертикально-интегрированных нефтяных компаний. Проанализированы тенденции развития нефтяной отрасли. Выявлено значение ВИНК для экономики России. Показано как снижение цены на нефть повлияет на бюджет страны.

Запасы природных богатств России в настоящее время определяют ее положение на международном рынке. Залежи нефти и газа в России не только позволяют удовлетворить внутреннюю потребность страны в энергоресурсах, но и обеспечить колоссальный сбыт за рубеж. Так, разведанной ресурсной базы месторождений нефти в России хватит, чтобы на протяжении 30 лет обеспечить ежегодную добычу в объеме 600 миллионов тонн, разведанные запасы газа оцениваются почти в 47 трлн. м³, что составляет приблизительно 70 лет добычи, а запасы угля составляют около 200 млрд. тонн. Сейчас особенность добычи в России состоит в том, что добыча перемещается во все более отдаленные районы страны с суровыми климатическими условиями, а это ведет к повышению затрат на добычу и транспортировку сырья.

Для снижения издержек производства и эффективного функционирования российского нефтяного комплекса крайне важным является соединение усилий предприятий по добыче нефти, её переработке и сбыту на базе внедрения новых технологий. Одна из форм обеспечения взаимной заинтересованности – вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК) с присоединением предприятий для транспортировки и нефтепродуктообеспечения.

В современной структуре мирового нефтяного рынка, которая была сформирована в 30-е годы прошлого века, преобладают вертикально интегрированные компании. В России ВИНК начали свое существование более 20 лет назад [1].

Сегодня нефтяной сектор экономики России представлен в основном вертикально интегрированными компаниями – крупными компаниями, воспроизводящими полный производственный цикл, а именно: геологоразведка, добыча и нефтепереработка, также реализация нефтепродуктов конечным потребителям (как оптовая, так и розничная).

В мире существует порядка 100 вертикально-интегрированных нефтяных компаний, из них примерно 20 – относительно крупные [3]. Развитие нефтяного бизнеса в западноевропейских государствах изначально проходило по пути вертикальной интеграции.

Российские ВИНК начали свою историю с начала 1990-х гг. и наиболее крупными в настоящее время являются 9 компаний, которым в свою очередь принадлежат около 120 дочерних компаний: ОАО НК «ЛУКОЙЛ», ОАО НК «Роснефть», ОАО НК «Газпром нефть», ОАО НК «Сургут-нефтегаз», ОАО НК «ТНК-ВР Холдинг», ОАО АНК «Башнефть», ОАО НК «Славнефть», ОАО НК «Русснефть», ОАО НК «Татнефть». Эти компании добывают и реализуют более 90% нефти и нефтепродуктов России [3].

Вертикаль нефтяной компании составляет технологическая цепочка, которая включает в себя:

- разведку и добычу нефти;
- переработку нефти в нефтепродукты;
- реализацию нефтепродуктов и нефти, как сырья.

В соответствии с этим в состав нефтяных компаний стали входить компании, обеспечивающие добычу нефти, заводы по ее переработке, а также предприятия, обеспечивающие реализацию нефтепродуктов.

Смысл создания вертикально интегрированных нефтяных компаний в России:

- создание единой технологической цепочки;
- создание условий для концентрации материальных, финансовых, человеческих и прочих ресурсов с целью их сосредоточения на важнейших направлениях производства;

- создание условий для максимального сокращения вывоза сырой нефти с соответствующим увеличением экспорта нефтепродуктов.

Уже создание первых компаний подтвердило эффективность этой идеи, за исключением последнего пункта. Первые нефтяные компании были созданы на базе сибирских объединений. Показатели деятельности вертикально-интегрированных нефтяных компаний России подтверждают эффективность и оправданность их образования. В то же время, говоря о преимуществах и возможностях мирового бизнеса, нельзя не упомянуть о позитивной практике функционирования сравнительно небольших компаний.

Размер, масштаб и сложность мировой торговли сырой нефтью уникальны по сравнению с торговлей другими сырьевыми товарами. В настоящее время ежедневно добывается и потребляется более 80 млн. барр. нефти. Помимо масштабов торговли, стратегическая важность и ключевая роль, которую нефть играет в экономике, делают её уникальным товаром.

В январе 2015 года цена нефти эталонной марки Brent опустилась до минимума с апреля 2009 года – менее \$50 за баррель (159 л), еще в июне 2014 года она стоила более \$115. С февраля стоимость топлива стабилизировалась – теперь она колеблется в коридоре от \$50 до \$ 60 за баррель. В 2014 году более 50% федерального бюджета страны составляли доходы от нефтегазового сектора. Из-за такой зависимости резкое падение мировых цен на нефть крайне негативно отразилось на российской экономике. Снижение среднегодовой цены нефти на 1 доллар означает потерю \$2,2 млрд. для российского бюджета, снижение ВВП на 0,10%, уменьшение доходов населения на 0,14% доходов. Во время финансового кризиса 2008–2009 годов, когда цены на нефть упали до \$40, российский ВВП потерял около 7–8% [5].

По оценкам экономистов, кризис в России, одной из причин которого стало падение нефтяных цен, может продлиться от 2-3 до 6 лет. По словам министра финансов РФ Антона Силуанова, потери российского бюджета от ухудшения эконо-

мической конъюнктуры в 2015 году могут составить 3 трлн. рублей (прогноз корректировался несколько раз в сторону ухудшения). Государственные расходы сократят, а дефицит покроят за счет Резервного фонда.

По мнению некоторых аналитиков, мир, возможно, стоит на пороге перехода к новому многолетнему периоду низких цен на углеводороды, связанных с ростом предложения и новыми технологиями, например, сланцевой революцией в США. Эксперты французской финансовой корпорации Societe Generale считают, что низкие цены на нефть сохранятся в ближайшие два года.

Вопрос ценообразования углеводородов не совсем однозначный. Одни аналитики строят прогнозы на основе рыночных механизмов спроса и предложения. На предложение влияет уровень добычи и такие факторы, как запреты на экспорт на внешние рынки и войны. К примеру, Ирану после подписания ядерного соглашения разрешили продавать нефть в Китай и Индию. А США сами запретили экспорт американской нефти за границу – снятие запрета обсуждает Конгресс. Цену на нефть поддержала военная операция Саудовской Аравии против Йемена.

Добыча же у основных поставщиков отрасли пока растет, и снижать ее ни один из игроков рынка не намерен в одностороннем порядке, так как это грозит потерей доли рынка. Кроме этого, снижение добычи – это технически трудно и дорого.

Другие эксперты считают основной причиной падения цены на нефть – уход капитала с рынка нефтяных фьючерсов. Другими словами, простые биржевые спекуляции на нефти, прогнозировать которые в долгосрочной перспективе невозможно. Так или иначе, но в глобальных масштабах потребность в энергоресурсах все-таки растет, а потенциал увеличения добычи ограничен.

Снижение цен на нефть – также одна из главных причин ослабления российской валюты. На глобальном рынке энергоресурсов цены на нефть номинируются в долларах США. Именно поэтому российский бюджет зависит не только от цен на «черное золото», но и курса доллара к рублю.

Влияние России на стоимость нефти довольно ограничено, так как основной «тон» на рынке задает ОПЕК. Следовательно, единственное, что остается правительству страны – ослаблять курс национальной валюты.

Российский бюджет «сводится» в том случае, если стоимость одного барреля нефти составляет 3600 рублей. Негласное "правило 3600" заключается в расчете "справедливого" курса доллара исходя из текущей стоимости нефти. Необходимую для бюджета стоимость барреля нефти в 3,6 тыс. рублей нужно разделить на ее стоимость в долларах и таким образом получить выгодный для бюджета курс доллара. Поэтому в случае снижения цены на нефть на \$1 – курс доллара в среднем должен расти на 36 копеек.

Российская марка экспортной нефти – Urals (от слова «Урал») на мировом нефтяном рынке Urals считается качественным, но все же не лучшим сортом, поскольку это утяжеленная нефть с достаточно высоким содержанием серы.

Стоимость Urals исторически определяется как стоимость нефти эталонного сорта Brent (британская нефть, добываемая в Северном море) минус скидка – в среднем от \$2 до \$5 за баррель, поскольку качество Urals немного ниже. Были зафиксированы отдельные случаи, когда Urals продавалась дороже Brent (например, в июле 2012 г.). Рост или падение цен на Brent обычно означает аналогичные колебания стоимости Urals.

Кроме Urals Россия продает также нефть ESPO, похожую по качеству на ближневосточную, и легкую Siberian Light.

Предприятия топливно-энергетического комплекса, в частности нефтяной промышленности, являются ключевым источником пополнения государственного бюджета России.

Необходимо отметить, что доходы федерального бюджета от экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты, а также налог на добычу полезных ископаемых, а именно нефти составляли, например, в 2011 году 3,54 трлн. рублей или 43% от доходов федерального бюджета. При этом стабильное поступление доходов в федеральный бюджет страны обеспечивается, главным образом, вертикально-интегрированными нефтяными компаниями [2].

Развитие нефтяной отрасли началось 150 лет назад. В современном мире все страны являются потребителями нефти и нефтепродуктов в той или иной степени в зависимости от развития экономики, численности населения, структуры производства, климата и т.п. Почти 100 стран добывают нефть. Цена на нефть практически в ежедневном режиме волнует и продавцов нефти, и ее покупателей. Для одних стран это существенная статья доходов, а для других мощная статья расходов. По доле доходов от продажи нефти в составе валового внутреннего продукта (ВВП) нефтедобывающие страны сильно отличаются. Например, в некоторых странах ОПЕК эта доля достигает до 60%, в то время как в США, Великобритании, Австралии, Канаде составляет единицы процентов (в том числе и из-за высочайшего развития других отраслей экономики). Всего несколько государств в мире с небольшим населением способны решать социально-экономические задачи исключительно за счет нефтегазового экспорта. В этих странах (Норвегия, ОАЭ, Кувейт, Катар) среднедушевая добыча нефти превышает 50 тонн, себестоимость добычи чаще всего низка, а среднедушевой ВВП получается выше 20 тыс. долларов США.

Экономически целесообразно создание нефтяных компаний как вертикально интегрированных: особенности нефтяной отрасли, а именно длительный производственный цикл, высокая капиталоемкость производства и высокая степень государственного регулирования деятельности. Вертикальная интеграция позволяет стабилизировать влияние внешней рыночной среды и нормализовать работу в условиях высокой волатильности цен на нефть и нефтепродукты.

Существуют и негативные последствия, к которым ведет вертикальная интеграция: высокая степень децентрализации производства (компания состоит из отдельных и относительно независимых бизнес-единиц). Однако усилия отдельных подразделений не всегда скоординированы. Вследствие отсутствия координации действий подразделения зачастую теряют возможность достичь более высоких результатов от кооперации, и результат деятельности равен простой сумме результатов бизнес-единиц [4].

Список использованной литературы.

1. Первухин В.В. Выбор в пользу ВИНК Россия сделала 20 лет назад [Электронный ресурс] // Экономическая политика. Экспертный канал. URL: <http://ecpol.iep.ru/mikroekonomika/krupnye-kompanii/415-vybor-v-polzu-vink-rossiya-sdelala-20-let-nazad.html> (дата обращения: 05.09.2015).
2. Сокотущенко Н. Прогноз динамики цен на нефть [Электронный ресурс] // Институт энергетической стратегии. URL: <http://www.energystrategy.ru/projects/oil-jan15.htm> (дата обращения: 05.09.2015).
3. Первухин В.В. К истории создания вертикально интегрированных нефтяных компаний в России [Электронный ресурс] // Институт энергетической страте-

гии. URL: www.energystrategy.ru/ab_ins/source/Pervuhin_IMEMO_6.11.12.doc (дата обращения: 10.09.2015).

4. Михайлова Д.С. Сбалансированная система показателей как необходимый элемент стратегического менеджмента нефтяной компании в условиях современного рынка // Креативная экономика, 2011. – № 11 (59). – с. 56-60.

5. На что влияет цена на нефть [Электронный ресурс] // Новости.ru. URL: <https://news.ru/reference/47775/> (Дата обращения: 6.05.2015).

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Е. А. Колесник

Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС), г. Омск

E-mail: iseaside1819@gmail.com

Научный руководитель: Шпалтаков В. П., д-р экон. наук, профессор

В статье рассматривается политико-экономическая сущность и проблема модернизации машиностроительного комплекса. Автор определяет свой взгляд на понятие и суть процесса модернизации машиностроения. В статье дана характеристика состояния машиностроительного комплекса на современном этапе в целом и отдельно по ведущим его подотраслям. В данной работе статистически обоснована роль модернизации машиностроения для экономики России и приведен ряд противоречий отечественной экономической системы, которые способен преодолеть процесс модернизации машиностроительного комплекса. В работе также дана критическая оценка мер государственной поддержки отрасли машиностроения и содержания госпрограммы. В заключении автор предлагает ряд мероприятий необходимых для модернизации машиностроения.

С распадом СССР промышленный сектор России находился под влиянием процесса деиндустриализации, который был характерен и для промышленности развитых стран. Но мировой экономической кризис 2008 г., а затем валютно-финансовый кризис 2014 г. и санкции вызвали рост интереса к промышленной политике и развитию базовых отраслей экономики (машиностроение) и подтолкнули правительство РФ к реформированию промышленного сектора, так в 2014 г. был принят ФЗ «О промышленной политике в РФ» и разработана государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (далее госпрограмма). Данная госпрограмма направлена на создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности, способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, – индустрии, нацеленной на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны [1]. Реализация госпрограммы предусматривает выделение 1 060 159 151,4 тыс. р. бюджетных средств и будет проходить в два этапа:

1. 1 этап – 2012–2015 гг.

2. 2 этап – 2016–2020 гг.

В госпрограмму входят следующие подпрограммы, направленные на развитие приоритетных подотраслей машиностроения [1]:

1. Автомобильная промышленность;

2. Тяжелое машиностроение;
3. Транспортное машиностроение;
4. Станкоинструментальная промышленность;
5. Лесопромышленный комплекс;
6. Сельскохозяйственное машиностроение и др.

Вектор дальнейшего развития отечественной экономики, снижение доходов федерального бюджета от продажи нефтепродуктов и интересы правительства РФ определили сокращение финансирования многих подпрограмм госпрограммы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». К примеру на финансирование машиностроения специальных производств, тяжелого машиностроения, сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности, силовой электротехники и энергетического машиностроения, также металлургии на период 2015 г. по 2017 г. предусмотрено 0,00 р. На важнейшую станкоинструментальную промышленность в 2017 г. предусмотрено финансирование в размере 0,00 р. В то время как на финансирование автомобилестроения предусмотрено в 2015 г. 106 272 498, 70 р., в 2016 г. 106 738 231,10 р., в 2017 г. 110 740 333,50 р., на ускоренное развитие оборонно-промышленного комплекса (открытая часть) на период с 2015 г. по 2017 г. в рамках госпрограммы предусмотрено финансирование в размере 19 721 556,60 р. [2].

Мы не утверждаем, что развитие одной подотрасли важнее развития другой, однако, необходимо понимать, что для модернизации экономики следует осуществлять комплексное стимулирование всех отраслей. Есть ли смысл (с точки зрения долгосрочного развития) в выделении бюджетных средств, тем отраслям, которые направят их за границу на покупку иностранного оборудования, не имеющего аналогов в России? Может стоит начать вкладывать средства в собственное производство, которое сможет в перспективе обеспечить средствами труда отечественные предприятия в различных отраслях и сохранит деньги внутри страны?

Целью нашей работы является обоснование роли модернизации машиностроения для экономики России.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач:

1. Определить понятие модернизации машиностроения;
2. Дать характеристику состояния машиностроительного комплекса на современном этапе;
3. Определить роль модернизации машиностроения для экономики России;
4. Определить пути модернизации машиностроения России.

Процесс модернизации предусматривает изменения в отношениях собственности и должен носить непрерывный характер, при этом учитывая потребности национальной экономической системы и интересы граждан страны. Модернизация машиностроения, на наш взгляд, не ограничивается чисто экономическими преобразованиями отрасли, она также должна распространяться и на политические изменения. Ведь потребность в ней вызревает в результате структурных проблем, противоречий и изменений в мировой экономике и геополитике. Таким образом, модернизацию машиностроения можно охарактеризовать как процесс совершенствования общественного воспроизводства и изменения характера экономических и организационно-управленческих отношений, направленных на формирование экономических и политических условий развития высокотехнологичного, инновационного производства.

На сегодняшний день состояние отечественного машиностроения можно охарактеризовать как процесс выживания с элементами точечного прогресса. Падение производства в российском машиностроении, которое началось со второй половины 2012 года, до этого спад производства машиностроительного комплекса наблюдался в кризисный 2009 год. В 2013 году падение производства продолжилось и по итогам года составило 3 %, однако в четвертом квартале 2013 г. наблюдался некоторый рост, который обеспечили подотрасли автомобилестроения и сельскохозяйственного машиностроения (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Динамика производства в машиностроительных отраслях и подотраслях

Отрасль	2012/2013, %
Обрабатывающие производства	101,1
Производство машин и оборудования	92,4
Производство механического оборудования	94,4
Производство прочего оборудования общего назначения	92,9
Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства	70,2
Производство станков	83,6
Производство прочих машин и оборудования специального назначения	96,4
Производство бытовых приборов, не включенных в другие группировки	100,8
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	97,2
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	86,5
Производство электрических машин и электрооборудования	89,2
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	98,2
Производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	112,5
Производство транспортных средств и оборудования	100,9
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	105,8
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	93,7

Рост автомобилестроения, на наш взгляд, был вызван проявлением положительного эффекта от повышения уровня локализации сборочных машиностроительных заводов, а рост сельскохозяйственного машиностроения был спровоцирован государственным субсидированием производителей. Из данных таблицы 1 также видно, что по отношению к 2012 году в 2013 году замедление производства произошло в станкостроении и производстве машин и оборудования для сельского хозяйства (несмотря на субсидирование и рост подотрасли в IV квартале). Подобная динамика связана в замедлением развития отечественной экономической системы в целом и снижением уровня инвестиций в основной капитал, который в 2013 г. составил 0,3 %.

В 2014 году динамика машиностроительного комплекса несколько изменилась, так производство машиностроительной продукции возросло по всем видам обрабатывающих производств, кроме текстильного и швейного (97,5 %); производства кожи, изделий из кожи и производства обуви (97,2 %); обработки древесины и про-

изводства изделий из дерева (94,7 %); производства машин и оборудования (92,2 %); производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования (99,5 %) [4]. В декабре 2014 года цены производителей промышленных товаров в обрабатывающих производствах возросли на 8,5 % к декабрю 2013 года, что связано с общеэкономической ситуацией в стране.

Машиностроительное производство

В 2014 году было произведено 6,7 тыс. штук (87,7 % к январю – декабрю 2013 года) тракторов для сельского и лесного хозяйства, гусеничных тракторов – 493 штуки (44,9 %). ОАО «ЧТЗ-Уралтрак», ООО «Владимирский моторно-тракторный завод», ООО «ТД «ХТЗ», ООО «Джон Дир Русь», ООО «Клаас» снизили объёмы производства к январю – декабрю 2013 года. Вместе с тем увеличили выпуск тракторов ОАО «Петербургский тракторный завод», ЗАО «Агротехмаш», ОАО «Сарэкс», ООО «Комбайновый завод «Россельмаш», ОАО «ПО «Елабужский автомобильный завод», ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» [4]. Производство легковых автомобилей в 2014 году составило 1739,6 тыс. штук, что на 9,7 % ниже, чем в 2013 году. Выпуск автомобилей иностранных брендов предприятиями, работающими в режиме промышленной сборки, составил 1048,3 тыс. штук (– 2,9 %). В 2014 году производство железнодорожного подвижного состава характеризовалось следующими показателями: произведено 346 магистральных электровозов, что составляет 94,8 % к 2013 году, 72 секции магистральных тепловозов (109,1 %), 54,5 тыс. грузовых магистральных вагонов (90,7 %), 853 вагона пассажирских магистральных (107,7 %) [4].

Энергетическое машиностроение

Совокупный объём производства основного энергетического оборудования в 2014 г. составил 123 млрд р., что составляет 98 % от уровня 2013 г. В натуральных показателях по основным видам продукции энергетического машиностроения в 2014 г. выпущено: газовых турбин – 1273 МВт (110,8 % по отношению к 2013 году); гидравлических турбин – 2167 МВт (156 % по отношению к 2013 году); паровых котлов – 2397 тонн пара в час (94 % по отношению к 2013 году); генераторов переменного тока – 5708,6 МВт (72 % по отношению к 2013 году) [4].

Меры государственной поддержки промышленных предприятий энергетического машиностроения:

1. Субсидирование затрат на НИОКР в рамках реализации комплексных инвестиционных проектов (постановление Правительства от 30 декабря 2013 года №1312);

2. Субсидирование процентов по инвестиционным кредитам на реализацию комплексных инвестиционных проектов (постановление Правительства от 3 января 2014 года №3);

3. Формирование Фонда развития промышленности, предусматривающего использование механизма возвратного финансирования по льготным ставкам при реализации инвестиционных проектов.

Тяжёлое машиностроение

По итогам 2014 г. объём производства по предприятиям тяжёлого машиностроения составил 199,8 млрд р., или 101,3 % к 2013 г. В натуральных показателях объём выпуска по основным видам продукции в 2014 г. составил: сталеплавильное оборудование и литейные машины – 16,6 тыс. тонн (77,7 % к 2013 году); прокатное оборудование – 496 тонн (28,5 % к 2013 году); проходческие комбайны – 28 штук (93,3 % к 2013 году); мостовые электрические краны – 2401 штука (95,1 % к 2013

году); козловые и полукозловые электрические краны – 133 штуки (95,7 %) к 2013 году) [4].

Меры государственной поддержки:

1. Утверждение «Стратегии развития тяжёлого машиностроения на период до 2020 года», которая ориентирована на решение системных проблем отрасли тяжёлого машиностроения;

2. Разработка подпрограммы «Тяжёлое машиностроение», которая вошла в состав государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». Подпрограмма предусматривает мероприятия по созданию конкурентоспособной новой техники и технологий для решения стратегических задач развития тяжёлого машиностроения;

3. Меры государственной поддержки в части субсидирования уплаты процентов по кредитам, части затрат на проведение НИОКР.

Также, продолжается реализация крупных инвестиционных проектов. Например, ОАО «Копейский машиностроительный завод» реализует инвестиционные проекты по комплексному техническому перевооружению производственного комплекса завода (I и II очереди), созданию нового литейного производственного комплекса с освоением новейших технологий получения литых заготовок. ОАО «Машиностроительный концерн «ОРМЕТО-ЮУМЗ» осуществляет модернизацию металлургического, литейного, механообрабатывающего и сварочного производства [4].

Станкоинструментальная промышленность

В 2014 г. объём производства станкоинструментальной продукции (механообрабатывающего, литейного, кузнечно-прессового, сварочного, термического, гальванического, деревообрабатывающего и прочего оборудования, а также инструмента) составил 33,64 млрд р. Объём производства металлообрабатывающего оборудования составил 6,61 млрд р., или 112 % к уровню 2013 года. В натуральных показателях объём выпуска по основным видам продукции в 2014 году составил: металлообрабатывающее оборудование – 4088 штук, металлорежущие станки – 2739 штук, кузнечно-прессовое оборудование – 1349 штук, деревообрабатывающие станки – 4869 штук [4].

Меры государственной поддержки:

1. Утверждена новая редакция подпрограммы «Станкоинструментальная промышленность» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» (постановление Правительства от 15 апреля 2014 года №328);

2. Утверждены Правила предоставления субсидий на проведение НИОКР в рамках реализации комплексных проектов по организации серийных производств станкоинструментальной продукции (постановление Правительства от 27 октября 2014 года №1128);

3. Утверждены Правила предоставления субсидии в виде имущественного взноса в ГК «Ростех» на цели реализации проектов по созданию серийных производств станкоинструментальной продукции (постановление Правительства от 27 ноября 2014 года №1257);

4. Вступило в силу (с 1 января 2014 года) постановление Правительства №1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностран-

ными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства».

Согласно выше приведенным статистическим данным, можно сделать вывод о сохранении динамики падения промышленного производства в 2014 г. в ведущих отраслях машиностроительного комплекса. Вполне логично предположить, что подобная тенденция вызвана общемировым снижением промышленного производства, однако, не стоит списывать глубокие структурные внутренние проблемы на тенденции мирового развития.

Машиностроение и промышленность России в целом, почти полностью зависят от вектора промышленной политики государства, уровня внутреннего спроса, уровня отечественных инвестиций в основной капитал (и иностранных безусловно), условий доступа к кредитным средствам, инфраструктуры, от уровня развития отечественных научных разработок, а также эффективности мер государственной поддержки и общеэкономических условий национальной экономики и др. В России не созданы условия для развития и функционирования машиностроительных и промышленных предприятий. Промышленность разрушается с момента распада СССР. Никакая положительная динамика промышленности России с 1991 года не сравнится с устойчивым развитием промышленного сектора Советского Союза, его инфраструктурой и взаимосвязью с научными и отраслевыми НИИ. Существующих мер государственной поддержки машиностроительного комплекса о которых мы упоминали ранее не достаточно, так как они не смогут оказать эффективного воздействия на отрасль при отсутствии основополагающих доминант рынка – спроса, инвестиций, долгосрочных кредитных средств, законодательно-закрепленных условий функционирования предприятий, банков и государственных органов управления, а также взаимосвязи отрасли с прикладной и фундаментальной наукой.

Роль модернизации машиностроения для экономики России

Состояние машиностроительной отрасли, в первую очередь, определяет технологический уровень развития экономики. Прибыль от данной отрасли, получаемая каждые 8 – 10 лет, способствует техническому перевооружению всей промышленности развитых стран мира. Доля машиностроительной продукции в ВВП России в период с 1998 г. по 2012 г. составляла от 6 – 13 %, что значительно меньше уровня развитых стран. Так, в ВВП ЕС доля машиностроения составляет 36 – 45 %, в США – 10 % [5, с. 34]. Продукция отрасли благодаря высокому качеству и конкурентоспособности обладает большим удельным весом в общем объеме экспорта страны и высокой рыночной привлекательностью. Однако, в России на долю продукции машиностроительного комплекса приходится лишь 10 – 20 % общего объема экспорта страны, в то время как в Японии она составляет 64 %, в США и Германии – 48 %, в Канаде – 42 %, в Швеции – 44 % [6, с. 37]. Следует также понимать, что вся инновационная продукция производится с помощью машин и оборудования, поставляемого машиностроением. Машиностроительному сектору принадлежит ключевая роль в распространении передовых машин и технологий в другие отрасли экономики, так как машиностроительный комплекс включает в себя более двадцати подотраслей (авиастроение, станкостроение, производство подъемно-транспортного оборудования и др.). На сегодняшний день в отечественном машиностроительном комплексе занято около 4 млн. человек, которые трудятся на 7,5 тыс. крупных и средних предприятий и организаций, а также на 30 тыс. мелких, что в совокупности составляет около 40 % от числа предприятий, состоящих на самостоятельном балансе во всей отечественной промышленности [3].

Таким образом, от уровня развития данной отрасли зависят материалоёмкость, энергоёмкость валового внутреннего продукта, производительность труда, промышленная безопасность, обороноспособность и социальное благополучие государства.

Модернизация машиностроительного комплекса позволит:

1. Обеспечит экономическую безопасность страны. С точки зрения экономической безопасности уровень машиностроения в ВВП страны должен составлять как минимум 30 %. В структуре промышленного производства России удельный вес машиностроения составляет менее 15 – 20 %, тогда как в экономически развитых странах эта доля достигает 35 – 50 % [7, с. 41].

2. Уменьшить зависимость бюджета от экспорта нефтепродуктов;

3. Преодолеть зависимость стратегически важных отраслей экономики от западных производителей;

4. Найти новые точки экономического роста;

5. Найти новые источники бюджетных поступлений;

6. Др.

Пути модернизации машиностроительного комплекса России

Для модернизации машиностроения, в первую очередь, необходимо провести следующие мероприятия:

1. Создать централизованный институт, специализирующийся на развитии и стимулировании машиностроительного комплекса;

2. Усовершенствовать законодательную базу в области промышленности и промышленной политики. Так, в ФЗ «О промышленной политике в РФ» говорится о промышленности в целом, но о машиностроении как основной отрасли способной стать, движущей силой процесса реиндустриализации всей российской экономики, отдельно не упоминается [7, с. 51];

3. Пересмотреть финансирование подотраслей машиностроения в рамках госпрограммы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». В госпрограмме на финансирование автомобилестроения предусмотрено больше средств чем на финансирование станкостроения. С чем это связано не совсем понятно. Ведь станкостроение является одной из важнейших подотраслей, в случае ее утери будет невозможно построить ни автомобили, ни какие-либо другие инструменты, машины, двигатели и др.;

4. Создать, законодательно закрепленные, требования по локализации производства во всех подотраслях машиностроения;

5. Ввести государственное субсидирование затрат на НИОКР, не в рамках каких-либо госпрограмм развития, а на долгосрочный период. Это позволит предприятиям машиностроения увеличить свою инновационную активность и повысит уровень взаимодействия промышленности и науки;

6. Создать государственный статистический сборник «Машиностроение России». Это позволит улучшить анализ деятельности отрасли, выявить и проследить тенденции и динамику развития отрасли.

Вывод:

Политико-экономическая сущность модернизации машиностроительного комплекса России кроется в значимости данной отрасли для экономического, политического и социального развития и устойчивого функционирования. Рост интереса правительства РФ к реформированию промышленности является первым шагом на долгом пути модернизации отрасли, которая должна охватывать и преодолевать глу-

бинные противоречия и проблемы. Модернизация машиностроения должна, в первую очередь предусматривать создание условий функционирования предприятий отрасли. Иначе никакие государственные меры поддержки в виде госпрограмм развития и финансирования из средств федерального бюджета не способны будут оказать эффективного воздействия.

Список использованной литературы.

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»: Постановление правительства РФ от 15.04. 2014 г. [Электронный ресурс] // URL: <http://government.ru/docs/11912/> (дата обращения: 28.10.2015).

2. Официальный сайт Правительства России [Электронный ресурс] // Правительственная информация в контексте министерств и ведомств URL: <http://programs.gov.ru/Portal/programs/resources?gpId=16&viewType=2> (дата обращения: 28.10.2015).

3. Статистический сборник «Промышленность России» [Электронный ресурс] // URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234 (дата обращения: 16.09.2015).

4. Основные результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации за 2014 год [Электронный ресурс] //URL: http://government.ru/dep_news/17702/ (дата обращения 28.10.2015 г.).

5. Буравой И. М. Машиностроительный комплекс: состояние и варианты развития в 2013 году // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 32–40.

6. Хорошилов Г. А. Инновационная деятельность в машиностроении // Экономист. – 2012. – № 7. – С. 34–45.

7. Колесник Е. А. Машиностроение как основа реиндустриализации экономики России // Вестник Омского университета серия «Экономика». – 2015. – № 4. – С. 40–52.

ИНТЕГРАЦИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В СИСТЕМУ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

А.А. Кропова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kropova_alena@mail.ru

Научный руководитель: Баннова К.А., канд. экон. наук, ассистент

В рамках деятельности по стимулированию и развитию малого бизнеса на протяжении уже довольно длительного времени проводились разного рода меры. Однако на сегодняшний день доля малого и среднего бизнеса не превышает 21% ВВП. В структуре малого бизнеса преобладают предприятия, занятые в торговой сфере, а доля инновационных предприятий ничтожно мала. Проблему развития малых инновационных предприятий и повышения их экономической эффективности, необходимо решать путем интеграции данных предприятий с институтом особой экономической зоны технико-внедренческого типа.

На сегодняшний день в рамках деятельности по стимулированию и развитию малого бизнеса в России проводятся различного рода меры. Проводятся программы

на разных уровнях власти. К примеру, у малого бизнеса появилась возможность вести учет по упрощенной системе налогообложения, ЕНВД, а с 2013 года – по патентной системе налогообложения. Меры, применяемые в отношении банков, позволили сделать кредиты более доступными для малого бизнеса. Наряду с этим ведется деятельность по уменьшению административных барьеров, к примеру, упрощена процедура регистрации новых юридических лиц, уменьшается список видов деятельности, подлежащих лицензированию, система «одного окна» и др. Но пока что, несмотря на все усилия, доля малого и среднего бизнеса в России превышает 21 % ВВП, в то время как в других странах этот показатель – более 50%.

Малый бизнес пока еще не рассматривается в качестве существенного инструмента развития регионов, дабы с его помощью преодолеть социально-экономическое отставание некоторых субъектов. Основная концентрация малых предприятий сосредоточена в Москве, Санкт-Петербурге и их областях. Отраслевую структуру малого бизнеса нельзя охарактеризовать как прогрессивную, так как большая часть предприятий занята в торговой сфере, а доля инновационных компаний небольшая. По статистике в России инновационный сектор в структуре малого предпринимательства составляет на 2014 г. от 1,7% до 2%. При такой ситуации российская экономика будет еще долго зависеть от экспорта технологий.

Конечно, усилия, предпринимаемые в последнее время, не могут дать немедленного результата. Есть мнение, что данная сфера нуждается в более глубокой доработке нормативной базы, ведь существующие ныне законы, по сути, не работают на должном уровне. К примеру, крупные бюджетные распределители государственных средств производят закупку необходимых товаров у крупных производителей, в то время как, согласно закону, должны размещать не менее 15% заказов на мелких предприятиях. Реальный эффект от проводимых на законодательном уровне реформ будет достигнут только после реализации реформ не только на уровне федерации, но и в регионах и на местном уровне.

В ходе своей деятельности малые инновационные предприятия сталкиваются с множеством проблем. Основная проблема малых компаний обусловлена недостатком финансовых ресурсов. Банкам не выгодно работать на этом сегменте кредитного рынка: очень высокие риски, плохо обоснованные бизнес-планы, не высокая ликвидность обеспечения. Также большую долю затрат предприятия составляют покупка или аренда земельного участка, налоговые и таможенные выплаты, такие как налог на прибыль, страховые взносы, земельный налог и т.д.

Для развития инновационных форм малого бизнеса и повышения их экономической эффективности требуются значительные вложения средств из бюджетов субъектов, на что у многих регионов не хватает денег. В связи с этим является актуальным активная интеграция малого инновационного бизнеса в систему особых экономических зон, а именно технико-внедренческого типа. Малое инновационное предприятие, становясь резидентом особой экономической зоны, приобретает ряд преимуществ, такие как институциональный льготный и административный режим. Также предприятиям предоставляется необходимая инфраструктура на льготных условиях, например, земельный участок необходимой площади, к которому подводятся все инженерные сети. При взаимодействии с органами власти введен механизм «одного окна»[2]. На территории особой экономической зоны применены нормы взаимодействия государства и малого предпринимательства, которые впоследствии необходимо перенять и на общедоинтересном уровне.

В соответствии с ФЗ РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» особая экономическая зона – это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [1].

Основными целями создания ОЭЗ являются: развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики; производство новых видов продукции, развитие импортозамещающих производств; развитие транспортной инфраструктуры; развитие туризма и санаторно-курортной сферы.

Особые экономические зоны технико-внедренческого типа можно рассматривать, как своего рода полигон, для осуществления активной политики властей федерального уровня по развитию малого инновационного предпринимательства на местном уровне. С применением опыта ОЭЗ возможно продолжение работы в области совершенствования законодательства, и правоприменительной практики. Более свободный экономический и налоговый режимы способствуют наиболее сильному развитию малого бизнеса на региональном уровне, об этом свидетельствует опыт технико-внедренческих зон Томской, Ленинградской и Московской областей.

Успех дела зависит во многом не только от количества налоговых льгот и кредитования, а от системы общих условий, в которых трудятся предприниматели. В связи с этим, стоит обратить внимание на успешную практику в Калининграде, при участии консультативных служб Финляндии, Швеции и Люксембурга по вопросам предпринимательства, где акцент, в главную очередь, делается на повышение квалификации самих бизнесменов.

На сегодняшний день на территории Томской ОЭЗ ТВТ ведут свою деятельность 59 резидентов, на территории Санкт-Петербургской – 33 компании, а ОЭЗ ТВТ «Дубна» включает в себя 90 резидентов. Большинство этих компаний являются малыми предприятиями, которые занимаются разработками в области: информационных технологий, ядерно-физических и нанотехнологий, био- и медицинских технологий, ресурсосберегающих технологий и т.д.

Этот опыт говорит о том, что даже в самых непростых условиях Российской действительности можно оказывать посильную поддержку малому бизнесу с отдачей коммерческого успеха. Таким образом, эффективность системы государственной поддержки малого бизнеса России, зависит от правильных и скоординированных действий исполнительной и законодательных ветвей власти в вопросах совершенствования законов и правоприменительной практики. Также востребована техническая помощь от достигших немалых успехов в данной области зарубежных государств, и прежде всего стран и структур управления Европейского союза.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета – Федеральный выпуск № 3831, 27 июля 2005 г.

2. Преференции для инвесторов [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession/> (дата обращения: 14.03.2015).

СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Ю.В. Кудрина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: uliya_kudrina@mail.ru

Научный руководитель: Рыжкова М.В., д-р экон. наук, доцент

Статья посвящена анализу введения собственной платежной системы в Российской Федерации. Изучены основные понятия, касающиеся данной темы. Большое внимание уделяется вопросу необходимости введения собственной платежной системы на территории Российской Федерации. Рассмотрены преимущества и недостатки введения собственной платежной системы в России

Финансовая независимость страны от других государств – одна из важнейших составляющих ее политической самостоятельности. Больше двух десятилетий целый пласт экономики нашей страны - внутренние платежи по банковским картам – был завязан на иностранных системах Visa и MasterCard. И только в 2014 году был предпринят решительный шаг к уходу от этой неэффективной схемы – создание в России Национальной платежной системы. Но какие последствия данного нововведения могут возникнуть и в чем его преимущество, в этом предстоит разобраться.

Национальная платежная система - это совокупность операторов по переводу денежных средств (в том числе операторов электронных денежных средств), банковских и иных платежных агентов и субагентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством РФ, а также операторов услуг платежной инфраструктуры и операторов платежных систем. На законодательном уровне деятельность Национальной платежной системы в России определяется ФЗ № 161 «О национальной платежной системе», принятым 27 июня 2011 года [1].

Идея создания национальной платежной системы, которая бы объединяла большинство российских банков и банковские карты которой были бы многофункциональными и успешно использовались по всей стране, возникла еще **в начале 1990-х годов**. С тех пор было создано несколько мелких платежных систем в РФ, среди которых STB Card, «Юнион Кард», «СБЕРКАРТ», УЭК, «Золотая Корона». Но ни одна из них так и не достигла национального масштаба. Несколько раз предпринимались попытки задействовать Центробанк для объединения разных платежных систем в одну, крупную и самодостаточную. Но, как обычно, не было достаточного финансирования. Ведь для такого проекта нужны крупные вложения – для создания операционного и клирингового центров, прокладки сетей связи, привлечения и обслуживания большой клиентской базы и т.д.

К началу 2000-х годов создание национальной платежной системы снова затормозилось. Оказалось, что в нашей стране нет нормативной базы для этого. Поэтому правительство занялось ее созданием. А тем временем финансирование для новой платежной системы нашлось. Но возникла другая проблема: банки не смогли поделить прибыль от транзакций. Само собой разумеется, через всероссийскую платежную систему будут проходить огромные денежные потоки, а комиссии попадут в карман определенным финучреждениям. Каждый уважающий себя крупный банк стал бороться за возможность проводить такие транзакции, вскоре банки начали объединяться в группы с целью победить конкурентов. Но решение касательно будущего национальной платежной системы так и не было принято.

В 2010 г., когда процесс создания российской платежной системы уже активно велся и депутаты разрабатывали Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (в котором речь шла о создании национальной платежной системы и отказе от обработки российских транзакций за границей), вмешалась Америка. В посольстве США увидели угрозу создания все-российской платежной системы, ведь при этом их системы Visa и MasterCard потеряли бы миллионы клиентов и миллиарды долларов. Американцам удалось, используя некоторые рычаги, выбросить из закона часть об отказе от обработки российских транзакций за границей.

В 2011 г. наше правительство решило создавать универсальную электронную карту, которая бы работала только с российскими банками. Такие карты даже хотели сделать обязательными для всех граждан РФ. Но потом отказались от этой затеи. В этом же году наконец-то был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе», в котором описывалось, что это такое и какие функции она должна выполнять.

И наконец, **в 2014 г.** возобновились активные попытки создать НПС. Одной из главных причин и основным стимулом перехода к собственной платежной системе стали санкции США против России. В частности, **международные системы Visa и MasterCard (основные акционеры которых – американские банки) ограничили проведение операций по картам нескольких российских кредитных организаций, среди которых банки «Россия», «Собинбанк», «СМП Банк».** Visa и MasterCard приостановили работу с российскими банками после того, как Казначейство США ввело санкции против физических лиц и организаций в России.[2]. В июле 2014 года было учреждено АО «Национальная система платежных карт» (НСПК), акциями которого полностью владеет Банк России. С декабря 2015 года начнут массово выпускаться пластиковые карты «Мир», которые будут интегрированы в международную платежную систему.

Центробанк РФ планирует ввести в России национальную банковскую систему к 2016 г. Начнет работу она с обслуживания бюджетников. Через отечественную платежную систему будут проходить выплаты заработных плат бюджетникам, военным и госслужащим. А это сотни миллиардов рублей. Например, зарплатный фонд госслужащих в РФ составляет 36,4 млрд руб., бюджетников – 160,4 млрд руб. Использование для таких банковских операций национальной платежной системы будет закреплено законодательно, соответствующий проект закона уже готовится.

Кроме того, правительство хочет также позаботиться о том, чтобы НПС активно использовалась российскими гражданами. Для этого будет принят еще один закон – **все торговые точки в РФ обяжут принимать карточки нашей платежной системы.**

Наша национальная платежная система будет, вероятно, крупнейшей в мире платежной системой, работающей только в рамках одной страны. Большинство населения РФ будет принудительно переведено на НПС. Внутророссийские операции будут проводиться только через эту систему, после ее полного запуска, а вот с использованием карт отечественной системы за границей, еще не решено. Власти намерены договариваться с международными банками о возможности пользоваться картами НПС за пределами России.

На первом этапе работы российская платежная система будет некоммерческой организацией, которую финансировать будут Центробанк и банки-участники проекта. Расчетным центром станет Банк России, который получит 100% акций расчетно-

клирингового центра для НПС. Власти хотят, чтобы платежная система полностью принадлежала именно Центробанку.

Также в правительстве выступают за то, чтобы иностранные банки имели возможность прямого участия в российской системе платежных карт.

Безусловно, создание собственной национальной системы платежей могут вызывать положительные отклики не у всех и не везде, так как многие россияне просто боятся, что это повлечет за собой тяжелые финансовые последствия как для страны в целом, так и для некоторых ее граждан.

В то же время, даже если подобная платежная система и будет запущена – это не означает, что наше государство полностью изолируется от остального мира. Ведь все те же западные платежные системы также смогут стать акционерами российских платежных систем. Однако в таком случае им будет доступно максимум 10% акций.

Отказываться от такого сотрудничества полностью российские кредиторы не собираются, так как большое количество россиян часто путешествуют за границу, где им не удастся избежать расчетов по зарубежным платежным системам. Да и многие компании сотрудничают с партнерами из-за границы, при этом вряд ли все они согласятся принимать оплату в рублях.

Рассматривая план действий российского государства, который касается введения независимой национальной платежной системы, можно сделать определенные выводы.

Преимущества национальной системы платежных карт:

НПС застрахует российских граждан от проблем с иностранными системами. Сегодняшний политический и экономический кризис показал, что американские банки могут лишить нас возможности пользоваться картами отечественных банков просто потому, что их правительство так решило. Российская национальная платежная система не будет зависеть от указаний иностранных правительств.

Отечественная банковская сфера будет развиваться. Ежегодно в нашей стране совершается транзакции на \$4 млрд, но до сих пор значительную часть комиссий получали иностранные платежные системы. Создав национальную систему платежных карт, эти деньги останутся внутри страны, наша экономика будет расти, что, несомненно, отразится и на жизни простых граждан.

Комиссии регулируются нашим государством, а не другими странами. При использовании международных платежных систем (тех же Visa и MasterCard) американские банки устанавливают размер комиссий и лимитов, заключают договора с банками-партнерами о поддержке их карт банкоматами этих банков, – на все это мы или наша страна повлиять не можем. Национальная же система будет регулироваться российским государством, нашими законами, будет соответствовать нашим представлениям о банковской системе.

Получим защиту личной информации. Правительство РФ сегодня беспокоится о недостаточной конфиденциальности информации о пользователях карт Visa и MasterCard, не уверены, что наши данные не передаются третьим лицам или не используются кем-либо без нашего разрешения. Иностранное государство имеет самую важную информацию – банковские данные. Поэтому национальная платежная система для нас выгоднее, ведь данные остаются внутри страны. Но при этом российские власти должны позаботиться о конфиденциальности данных уже в РФ.

Национальная система платежных карт будет разработана под нашего потребителя, с учетом наших социальных сервисов, экономических особенностей и потребностей отечественных потребителей.

Недостатки национальной системы платежных карт

Использование карт отечественной системы будет ограничено, как минимум первое время, границами нашей страны. За рубежом пользоваться такой банковской картой будет весьма затруднительно, поскольку для этого нужно заключить соответствующие договора с сотнями иностранных банков. А учитывая наш нынешний авторитет в мире, сделать это достаточно трудно.

Длительный срок создания и введения НПС. По мнению экспертов отрасли, система начнет полностью функционировать не раньше, чем через 5-10 лет. Именно столько понадобилось одной из самых успешных на сегодняшний день национальных платежных систем – китайской UnionPay.

Если международные платежные системы откажутся сотрудничать с некоторыми нашими банками на постоянной основе, то, что делать потребителям, ведь они не могут ждать 10 лет, пока, наконец, получат возможность пользоваться банковской картой отечественной системы.

Национальная НПС требует огромных вложений. Инвестиции в создание и дальнейшее развитие российской платежной системы оцениваются не менее чем в 100 млрд руб. Создание НПС, будет стоить в разы больше.

Дополнительные затраты для российского бизнеса. Владельцам российских магазинов придется раскошелиться на терминалы, способные принимать карты НПС. Правительство намерено проводить как можно больше расчетов именно через отечественную систему платежных карт, поэтому покупателей будут поощрять пользоваться банковской картой в магазинах России.

Первое время после введения национальной платежной системы простым гражданам придется мириться с некоторыми перебоями в ее работе, ведь запуск нового широкомасштабного проекта – это всегда риски, проблемы и сбои. А когда дело касается денег, то люди болезненно реагируют на проблемы. Например, что вы будете делать, если вам будут срочно нужны деньги, а единственный банкомат поблизости откажется принимать карту? Или если зарплата вдруг не дойдет на карточку? Или в случае, когда вы не сможете расплатиться в магазине/отеле/на заправке картой, а наличных при себе нет?

Таким образом, разрабатывать отечественную платежную систему, которая бы работала по единым стандартам внутри страны, нужно. Но делать это правительство должно продумано, качественно и в сжатые сроки, поскольку ждать 10 лет – не вариант.

Список использованной литературы.

1. Что такое национальная платежная система? [Электронный ресурс] // Национальная платежная система. URL: <http://www.nps-rus.ru/> (дата обращения 27.09.15).
2. В России появится национальная платежная система – конкурент Visa и MasterCard [Электронный ресурс] // Ekonomik.ru. URL: <http://ekonomik.ru/magazine/others/11259-v-rossii-poyavitsya-natsionalnaya-platezhnaya-sistema-konku> (дата обращения 27.09.15).
3. Национальная платежная система - когда гром наконец грянул [Электронный ресурс] // Pr-credit.ru. URL: <http://pr-credit.ru/nacionalnaya-platezhnaya-sistema-kogda-grom-nakonec-gryanul/> (дата обращения 27.09.15).

4. Национальная платежная система: плюсы и минусы [Электронный ресурс] // РБК-TV. URL: <http://rbctv.rbc.ru/archive/delo/562949995809426.shtml> (дата обращения 27.09.15).

5. НСПК- информационно-справочный сайт [Электронный ресурс] // «Мир» для банков обойдется «в копейку» и человеко-часы. URL: <http://национальная-платёжная-система-россии.рф> (дата обращения 27.09.15).

6. Центр экономического анализ и экспертизы [Электронный ресурс] // Платежная система России. URL: <http://www.ceae.ru/Payment-system.htm> (дата обращения 27.09.15).

7. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi /online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173643> (дата обращения 27.09.15).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА

И.А. Макарова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: Chivchish@mail.ru

В работе рассматриваются вопросы реформирования транспортного налога в направлении его экологизации. Автором изучено федеральное и региональное налоговое законодательство в области дифференциации налоговых ставок, а также порядок предоставления льгот с точки зрения учета экологических критериев по состоянию на 2015 г. В заключении автором предложены пути реформирования транспортного налога с учетом экологической составляющей.

В последнее время государство стало уделять больше внимания вопросу экологизации транспортного налога, что связано с ростом загрязнения автомобилями атмосферного воздуха. Количество транспортных средств из года в год растет, а их выхлопы негативно влияют на здоровье людей. В итоге количество сердечных заболеваний, заболеваний дыхательных путей и онкологии растет. В 2014 г. на легковые машины, собранные до 2003 года, приходилось 50 % российского автопарка. В результате роста количества машин, использования топлива низкого экологического класса и неудовлетворительного состояния большей части автотранспортных средств, загрязнение воздуха продолжает расти. Анализ данных об объемах выбросов загрязняющих веществ от автомобильного транспорта, проведенный на основании статистических сборников «Охрана окружающей среды в России» за 2006 г., 2008 г., 2010 г., 2012 г., 2014 г., показал, что доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух автомобилями колеблется в диапазоне от 40,7 % до 47,3 % в 2000-х гг. [1]. Поэтому большое значение в решении экологических проблем следует уделить экологизации налоговой системы и транспортного налога в частности. В связи с этим предлагается изменить структуру и направленность транспортного налога, трансформировав его в экологический налог.

Дело в том, что налоги в силу своей природы обладают обременительной функцией, которая заставляет налогоплательщиков менять свое поведение и разме-

щение ресурсов (объектов налогообложения). Таким образом, транспортные налоги при соответствующем их конструировании способны стать специфическим инструментом воздействия на поведение налогоплательщика. Они способны заставить отдельных налогоплательщиков либо отказаться от приобретения или частого использования транспорта, либо выбирать транспортные средства более высокого экологического класса, что в свою очередь будет способствовать защите окружающей среды и сохранению здоровья населения.

Сложность заключается в том, что конструирование регулирующего налога сопряжено с наложением большого налогового бремени, которое может подорвать конкурентоспособность ряда предприятий и темпы развития экономики, а также благосостояние населения и привести к недовольству граждан. Увеличение налога не всегда быстро и однозначно может привести к улучшению экологических характеристик транспорта, топлива и окружающей среды. Если не подготовлены специальные условия и налог не сконструирован надлежащим образом, рост налогового бремени может привести к расширению теневого бизнеса и ухудшению качественных характеристик объекта налогообложения. Таким образом, необходимо определить такую конструкцию налога и величину налогового бремени, чтобы, с одной стороны, налог не оказывал сильное негативное воздействие на развитие автомобилестроения и сферу транспортных услуг, а с другой стороны, сыграл бы свою экологическую роль. Кроме того, суть экологического налога заключается в том, что его эффективное использование сопряжено с сокращением поступлений в бюджет. Поэтому данный налог уже не сможет быть целевым и финансировать расходы на ремонт и строительство дорог. Если же бремя будет умеренным, налог будет играть, скорее, фискальную, а не экологическую роль. Таким образом, перед государством стоит сложная задача, связанная с конструированием транспортного налога и его эффективным использованием в качестве регулирующего налога.

Цель данного исследования заключается в том, чтобы оценить, государственную политику в области экологизации транспортного налога и предложить пути ее совершенствования. Для достижения обозначенной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) изучить историю становления и развития транспортного налога с 90-х годов XX века по 2015 г.;
- 2) определить, существует ли привязка налогооблагаемой базы к таким характеристикам объекта обложения, которые непосредственно отражают воздействие транспортных средств на окружающую среду;
- 3) определить, предусмотрена ли дифференциация ставок налога в зависимости от экологических критериев на федеральном уровне;
- 4) определить насколько активно субъекты РФ пользуются своими правами на дифференциацию ставок транспортного налога исходя из экологических критериев;
- 5) изучить существующий порядок предоставления льгот по транспортному налогу региональными органами власти с целью стимулирования использования транспортных средств, оказывающих наименьшее негативное воздействие на окружающую среду;
- 6) оценить в целом систему налогообложения, связанную с транспортными средствами, и предложить пути экологизации транспортного налога.

Следует отметить, что вопросам экологизации налоговой системы РФ посвящены работы Ялбулганова А.А., Бобылева С.Н., Ходжаева А.Ш., Бенуа Боске, Громова В.В., Малининой Т.А. В своих работах они отмечают необходимость и важ-

ность использования специально сконструированных налоговых инструментов для решения ряда экологических проблем.

В некоторых европейских странах проведение зеленых реформ или введение отдельных налогов с экологической составляющей началось в 80-ые или 90-ые годы XX века. Впервые необходимость применения экологических налогов на официальном уровне была заявлена в 1-й Программе действий Европейского союза по охране окружающей среды (1973 г.). Со второй половины 80-х годов XX века в странах ЕС имело место повышенное внимание к экологическим налогам в связи с переходом от командно-административных к экономическим методам управления в области охраны окружающей среды. Ориентация на налоги как важнейший экономический инструмент усилилась в начале 90-х гг. XX века, когда европейские страны были охвачены рецессией. В это время налоговое бремя в этих странах было уже достаточно высоким. Наибольшее бремя испытывали доходы в виде заработной платы и прибыль, что обостряло проблему занятости и ослабляло конкурентные позиции предприятий на мировом рынке. Для решения этой проблемы была предложена идея двойного выигрыша или дивиденда (*double dividend, win-win solutions*). Согласно этой идее, с одной стороны, введение экологических налогов должно уменьшить объем загрязнения окружающей среды, а с другой стороны, должно позволить пропорционально сократить налоги, базой обложения которых выступают заработная плата и корпоративные доходы. Эти меры должны были стимулировать рынок занятости и предпринимательскую активность. Таким образом, считалось, что умелое использование налоговых инструментов может привести и к пополнению бюджета, и к стимулированию бережного отношения к природе. Вопрос заключался лишь в том, как правильно сконструировать и применить данный инструмент. Именно этот вопрос и является наиболее актуальным для любой страны, в том числе и России.

В то время как в ряде зарубежных стран переход к экологизации транспортных и топливных налогов прошел в 90-х годах XX века или в первом десятилетии XXI века, в России этот процесс несколько затянулся. И этому есть ряд причин. В связи с экономическим кризисом и сложными трансформационными процессами, проходившими в 90-ые годы XX века, решать проблемы экологического плана многие политические деятели считали невозможным. В эти годы экология и сохранение природы не входили в число приоритетных направлений социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу. Существовало мнение, что охрана окружающей среды существенно ограничивает возможности экономического роста. Несмотря на растущие мировые и национальные экологические проблемы, а также продвижение во всем мире концепции устойчивого роста, в России придерживались мнения, что сохранение биоразнообразия и соблюдение высоких природоохранных стандартов возможно только в условиях экономического процветания, достижение которого в свою очередь невозможно без снижения природоохранных требований и экологических стандартов. Кроме того, налоговая система только формировалась. Опыта и времени для проведения зеленых реформ было недостаточно, поэтому реформы налоговой системы в сторону ее экологизации в 90-х годах XX века не последовало. И только во втором десятилетии XXI века пришло понимание важности решения экологических проблем.

Чтобы понять насколько быстро Россия продвигается в направлении экологизации транспортного налога, попытаемся оценить существовавшую в России с 90-х гг. XX века систему налогов, связанных с транспортными средствами. В 90-х годах XX века в России была установлена плата за загрязнение окружающей среды,

которая должна была трансформироваться со временем в экологический налог. Сейчас она называется плата за негативное воздействие на окружающую среду (плата за НВОЗ). Данная плата помимо других платежей предусматривает взимание платежей за загрязнение атмосферного воздуха выхлопными газами автомобилей. Несмотря на то, что ставки взимаются по видам топлива, учитывая их экологически вредное воздействие, данная плата по ряду причин не стала эффективным инструментом регулирования загрязнения окружающей среды. Низкая эффективность связана с тем, что физические лица, владеющие большей частью транспортных средств, выпали из-под ее обложения в связи с тем, что данный платеж требует учета объемов потребленного топлива, а такая обязанность и отчетность предусмотрена только для юридических лиц. Отследить объемы потребления топлива физическими лицами в рамках такой конструкции платежа оказалось невозможным. Кроме того, многие организации, чтобы избежать платежей, стали сокращать свой подвижной состав и брать работников со своим личным транспортом. Таким образом, и поступления от этой платы ничтожны, и регулирующего воздействия она не оказывает.

Кроме того, в 90-х годах XX века были введены акцизы на бензин, которые сначала не содержали в себе экологической составляющей. Так, с 1994 г. по февраль 1998 г. акцизы по автомобильному бензину взимались по плавающим адвалорным ставкам (в процентах к отпускной цене). Размер ставки при этом постепенно увеличивался с 10% до 25%. В связи с тем, что налогоплательщики стали использовать трансфертные цены, чтобы сократить налоговые обязательства, государство было вынуждено перейти к специфическим ставкам. Специфические ставки стали устанавливаться в зависимости от октанового числа бензина. Они просуществовали чуть больше десятилетия. В 2011 г. ставки акцизов на топливо стали дифференцироваться по классам, характеризующим качество бензина и его экологическую безопасность. Т.е. экологическую направленность они получили только в начале второго десятилетия XXI века.

Транспортный налог в современной налоговой системе появился в 1992 г. Следует отметить, что в 90-х гг. XX века существовало несколько транспортных налогов:

- 1) налог на пользователей автомобильных дорог;
- 2) налог с владельцев (наземных) транспортных средств;
- 3) налог на приобретение автотранспортных средств;
- 4) акцизы с продажи легковых автомобилей в личное пользование граждан;
- 5) налог на (водно-воздушные) транспортные средства;
- 6) транспортный налог с предприятий, учреждений и организаций.

Транспортные налоги, установленные в 90-х гг. XX в., не имели в качестве налогооблагаемой базы экологическую составляющую. Для них налоговой базой была, как правило, мощность двигателя или, в отдельных случаях, стоимость транспортного средства, выручка от реализации или фонд оплаты труда. Большая их часть была установлена Законом РФ от 18 октября 1991 г. № 1759-1 «О дорожных фондах в РФ». Они носили целевой характер и были предназначены для формирования дорожного фонда и финансирования содержания и устойчивого развития сети автомобильных дорог общего пользования. Такое многообразие налогов вносило путаницу и усложняло налоговое администрирование.

В 2003 г. система транспортных налогов претерпела существенную трансформацию. Налоговым кодексом РФ был установлен новый транспортный налог и акцизы на автомобили, а Закон РФ «О дорожных фондах в РФ» утратил свою силу. По

сути, новый транспортный налог получился в результате объединения налога с владельцев (наземных) транспортных средств и налога на (водно-воздушные) транспортные средства. Он был установлен как региональный налог ст. 14 НК РФ. Порядок исчисления и уплаты был определен Гл. 28 «Транспортный налог» НК РФ. Современный транспортный налог относится к так называемым имущественным налогам. Его объектом являются транспортные средства, зарегистрированные на физических и юридических лиц. В настоящее время установлены твердые ставки на каждую лошадиную силу или на единицу транспортного средства. Размер налога, как правило, зависит от мощности двигателя. При этом на федеральном уровне отсутствует какая-либо привязка налогооблагаемой базы к таким характеристикам объекта обложения, которые непосредственно характеризуют его воздействие на окружающую среду. Также не предусмотрена дифференциация налогового бремени в зависимости от каких-либо экологических факторов. Таким образом, регулирующая роль не характерна для отечественного транспортного налога, если не считать право субъектов РФ дифференцировать налог в зависимости от возраста или экологического класса транспортного средства. Следует отметить, что это право было предоставлено субъектам РФ в 2010 г. и, как показал анализ, практически не используется. Налог на приобретение автотранспортных средств и акцизы с продажи легковых автомобилей в личное пользование граждан тоже были объединены. В соответствии с новым порядком они были установлены ст. 13 НК РФ. Принципы расчета и уплаты были определены Гл. 22 «Акцизы» НК РФ. До настоящего времени акциз на автомобили так и не был реформирован в направлении учета экологической составляющей.

Фактически транспортный налог носил целевой характер до 2005 г. Однако отмена закона «О дорожных фондах РФ» не повлекла за собой изменения концепции данного налога. Спустя несколько лет целевое назначение транспортного налога было возвращено. Закон от 6 апреля 2011 г. № 68-ФЗ обязал принять регионы законы о создании дорожных фондов не позднее 1 января 2012 г. Таким образом, транспортный налог наряду с топливными акцизами опять стал формировать целевой фонд, направленный на финансирование дорожной деятельности в отношении дорог общего пользования. Концепция, которая сложилась относительно транспортного налога, пока не изменилась. Выбор мощности двигателя в качестве налогооблагаемой базы был выбран в связи с тем, что надо было учесть воздействие транспортного средства на состояние дорог общего пользования. Считалось, что чем больше мощность двигателя, тем больше износ дорог и тем больше должен быть налог. Однако в последнее время с ростом уровня загрязнения атмосферного воздуха транспортные налоги стали рассматриваться с другой стороны. Считается, что в новых условиях они должны выполнять новую регулирующую роль, связанную с защитой окружающей среды. Так ряд европейских стран коренным образом реформировали транспортный налог в начале 2000-х гг.

Например, Великобритания с 1 марта 2001 г. перешла к новому способу взимания транспортного налога (vehicle tax). Для автомобилей, зарегистрированных 1 марта и позже, была установлена ставка исходя из вида топлива, используемого автомобилем и объема выбросов CO₂, характерного для той или иной марки автомобиля. Интересен тот факт, что легковые автомобили и легкие грузовые автомобили, зарегистрированные до 1 марта 2001 г. до сих пор облагаются по старой схеме, в зависимости от объема двигателя. Если объем двигателя не превышает 1549 куб.см., то годовая ставка составляет £145, а если выше, то £230 [2]. В свою очередь, Шве-

ция в 2006 г. отказалась от обложения транспортных средств по их весу и перешла к обложению в зависимости от объема выбросов CO₂ [3, с. 56]. Однако в России транспортный налог продолжает оставаться имущественным налогом и порядок его исчисления не соответствует мировым тенденциям.

Как было отмечено выше с 2010 г. субъекты РФ получили право дифференцировать налоговые ставки в зависимости от экологического класса транспортного средства. Теперь рассмотрим, насколько активно региональные органы законодательной власти воспользовались своим правом на дифференциацию ставок транспортного налога по возрастному и экологическому критериям. Анализ региональных законов в отношении транспортного налога показал, что в 2015 г. из 85 субъектов РФ только в 11 субъектах ставки дифференцируются исходя из возраста автомобиля, при этом ни в одном субъекте нет дифференциации ставок по экологическому классу [4].

Что касается дифференциации по возрасту, то можно наблюдать два подхода. Первый подход осуществляется по принципу платежеспособности экономического субъекта. Суть его заключается в следующем: чем больше возраст автомобиля, тем меньше размер ставки. Между возрастом и ставкой устанавливается обратная связь. Этот подход свидетельствует о том, что законодательные органы субъектов РФ рассматривают данный налог как чисто имущественный и поэтому в качестве принципа налогообложения принимают во внимание принцип платежеспособности. Соответственно чем новее автомобиль, тем он дороже и тем более обеспечен его хозяин. В силу того, что каждый гражданин должен нести налоговое бремя соразмерно своим доходам, то наиболее обеспеченные граждане должны платить больший размер налога.

Второй подход осуществляется исходя из экологического критерия «загрязнитель платит». Суть его заключается в том, что чем старше автомобиль, тем он более экологически вредный. Более старые модели не оснащены высокоэффективными двигателями и современными каталитическими нейтрализаторами, позволяющими сокращать объем выбросов загрязняющих веществ. Поэтому, чтобы стимулировать экономических субъектов заменять старые автомобили на новые более экологически чистые, необходимо повышать ставки налога по мере увеличения количества лет автомобиля. Между возрастом и ставкой устанавливается прямая связь. Следует отметить, что между возрастом автомобиля и его экологическим классом нет жесткой связи, т.к. в разных странах требования к экологическому классу вводились в разные годы. К тому же двигатель можно переоборудовать и поднять его экологический класс на ступень, что минимизирует затраты налогоплательщика по достижению установленных экологических требований, а также при уплате налогов. Другое дело, если в качестве критерия установлен возраст. Менять придется машину в целом, чтобы избежать уплаты повышенных налогов.

Из вышеуказанных 11 субъектов РФ только 2 субъекта (Московская и Ленинградская области) используют данный критерий как косвенный показатель, характеризующий негативное влияние транспорта на окружающую среду. Остальные 9 субъектов РФ (Республика Крым, Приморский край, Иркутская область, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Мордовия, Новосибирская, Пензенская, Ростовская и Сахалинская области) используют возрастной критерий в качестве критерия платежеспособности налогоплательщика.

Кроме того, следует отметить, что дифференциация ставок часто касается далеко не всех категорий транспортных средств. Условно можно выделить три группы

субъектов РФ в зависимости от того, все ли категории транспортных средств охвачены дифференциацией по возрасту. Как показывает анализ регионального законодательства, только Республика Крым применяет возрастной критерий ко всем транспортным средствам. В Приморском крае и Иркутской области дифференциация ставок осуществляется по отдельным видам транспортных средств, например по легковым автомобилям, автобусам и грузовым автомобилям в первом субъекте и по легковым автомобилям, мотоциклам и мотороллерам во втором субъекте. В остальных субъектах РФ дифференциация ставок сводится практически к нулю, т.к. осуществляется только по легковым автомобилям мощностью до 100 л.с. Исключение составляет, пожалуй, только Новосибирская область, где дифференциация осуществляется по всем легковым автомобилям.

Таким образом, анализ показал, что ни один субъект РФ не использует свое право на дифференциацию ставок в зависимости от экологического класса автомобиля либо какого-то другого критерия, отражающего непосредственное влияние транспортного средства на атмосферный воздух. При этом практически все субъекты РФ (за исключением двух) придерживаются старой концепции транспортного налога как чисто имущественного налога. Несмотря на мировые тенденции и заданные правительством ориентиры в реформировании транспортного налога, регионы практически ничего не делают в направлении экологизации транспортного налога.

В силу того, что дифференциации ставок по экологическому критерию не было обнаружено, дополнительно был проведен анализ льгот, используемых субъектами РФ. В процессе анализа были рассмотрены льготы, которые прослеживают прямую или косвенную связь между транспортным средством и негативным воздействием на окружающую среду. Остальные льготы во внимание не принимались. В результате анализа 85 субъектов РФ было выявлено, что 17 из них используют критерии, учитывающие негативное воздействие транспортных средств на атмосферный воздух. Таких экологических критериев было выявлено четыре.

- 1) использование электродвигателей (1 субъект РФ);
- 2) использование двигателей, соответствующих требованиям экологических классов (3 субъекта РФ);
- 3) использование природного газа в качестве моторного топлива (14 субъектов РФ);
- 4) возраст транспортного средства (1 субъект РФ).

При этом первые три критерия отражают непосредственную связь между транспортным средством и негативным воздействием на экологию, в то время как последний критерий отражает эту связь косвенно.

Что касается первого критерия, то его использует Калужская область. При этом она предоставляет льготы всем налогоплательщикам без исключения на все транспортные средства, оснащенные электродвигателями.

Что касается предоставления льгот в соответствии с требованиями экологического класса, то здесь стоит выделить Свердловскую область, т.к. на ее территории установлены более высокие требования к экологическому классу двигателя. Кроме того, они установлены для всех категорий налогоплательщиков. Хотя, к сожалению, касаются только автобусов. Далее идет Смоленская область, где установлены дифференцированные льготы относительно 3, 4 и 5 экологических классов двигателя мощностью свыше 250 л.с. Недостаток заключается в том, что льготы касаются только международных грузовых перевозок с ограничением по мощности двигателя. Самая узкая льгота предоставляется в Республике Татарстан. Она касается гру-

зовых автомобилей и автобусов, произведенных в РФ находящихся на балансе лизингодателя и переданных в лизинг на срок не менее 1 года, с мощностью двигателя свыше 150 лошадиных сил.

Что касается третьего критерия, то его использует большая часть (а именно 14 из рассматриваемых 17-ти) субъектов РФ. Как правило, эти льготы касаются автобусов общего пользования, осуществляющих регулярные перевозки пассажиров (Республика Адыгея, Брянская, Калужская, Кемеровская и Костромская области). Хотя есть регионы (Республика Хакасия, Владимирская и Сахалинская области), которые предоставляют такие льготы всем категориям налогоплательщиков на все категории транспортных средств. Оставшиеся в этой группе 6 субъектов РФ (Республики Башкортостан, Чувашская Республика, Ханты-Мансийский автономный округ, Кировская, Нижегородская и Новосибирская области) предоставляет льготы не на все, а на отдельные транспортные средства и отдельным категориям налогоплательщиков (организациям и индивидуальным предпринимателям и (или) гражданам).

Последняя, четвертая группа субъектов РФ использует возрастной критерий. Сюда относится только Свердловская область, где льготы предоставляются организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим внутригородские и (или) пригородные перевозки пассажиров автобусами, если количество лет, прошедших с года их выпуска, не превышает 7.

Как видно из анализа Калужская область использует два критерия для предоставления льгот: первый и третий, а Свердловская область тоже использует два критерия для предоставления льгот: второй и четвертый.

Есть еще 11 регионов, которые используют возрастной критерий для предоставления льгот. Но для них наблюдается прямая связь между величиной льготы и возрастом транспортного средства. Т.е. во внимание берется либо экономический принцип платежеспособности субъектов, либо принцип эффективности налогообложения, т.к. большая часть этих льгот касается очень старых транспортных средств (старше 20 лет) отечественного производства с маленькой мощностью (до 100 л.с.).

Таким образом, анализ показал, что региональная политика в области экологизации транспортного налога пока очень слабая. Это, видимо, связано отчасти с тем, что власти на местах ведут пассивную законодательскую и экологическую политику, а отчасти потому, что нет четкого понимания, как проводить экологизацию транспортного налога. Кроме того, эффективное использование транспортного налога именно в качестве регулирующего налога со временем должно привести к сокращению поступлений в бюджет, в чем регионы, конечно же, не заинтересованы.

В связи с тем, что регионы не воспользовались своим правом на дифференциацию ставок транспортного налога Минприроды и Минпромторг в 2013 г. начали разрабатывать законопроект, в рамках которого собирались предложить ввести дополнительный налог на эксплуатацию транспортных средств, относящихся к экологическим классам Евро-1 и Евро-2 либо установить экологический налог для всех видов транспортных средств исходя из их экологического класса или уровня выбросов CO₂. При этом Минпромторг, так обосновывал свою позицию: в России возраст 47 % автомобилей превышает десять лет, а средний возраст машин в стране составляет восемь лет. При этом половина транспортных средств относится к экологическому стандарту Евро-1 и ниже. Переход с транспортного налога на экологический станет стимулом для обновления автопарка, заставив автомобилистов покупать машины с лучшей топливной экономичностью и меньшим уровнем выбросов CO₂. Ра-

ди справедливости следует отметить, что данный законопроект отчасти был связан со стимулированием отечественного автопрома. Кроме того, с 1 января 2012 г. был введен утилизационный сбор. А с ноября 2014 г. планировалось ввести плату в отношении транспортных средств весом более 12 т в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 14 июня 2013 г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн». Введение постановления было перенесено на более поздние сроки.

Некоторые специалисты считают, что переход к экологическим критериям при налогообложении транспорта не отменяет необходимость учитывать платежеспособность налогоплательщика и износ дорожного полотна. За рубежом часто можно встретить комбинированный транспортный налог или несколько транспортных налогов, взимаемых отдельно в связи с загрязнением воздуха и в связи с необходимостью строить новые дороги и ремонтировать старые. Так, например, в Норвегии при исчислении регистрационного транспортного налога учитываются одновременно 4 показателя: объем выбросов CO₂, мощность двигателя, вес автомобиля и объем выбросов оксидов азота. В Швеции существует несколько транспортных налогов: на перегруженность дорог, налог на пользователей автомобильных дорог, который взимается с грузовых автомобилей весом более 12 т. и налог на транспортные средства, зависящий от объемов выбросов CO₂ (3, с. 48).

В Дании тоже существует совокупность транспортных налогов. Одним из них является регистрационный налог на автомобили (vehicle registration tax), его ставка равна 105 % от стоимости транспортного средства с учетом НДС, если стоимость не превышает DKK 7900. Если же она равна DKK 7900 и более, то ставка уплачивается в размере 180 %. При этом пороговое значение стоимости периодически индексируется. От уплаты данного налога освобождаются владельцы электромобилей. На регулярной основе с 1997 г. уплачиваются налог на зеленых автовладельцев (green owner tax). В рамках этого налога выделяют легковые автомобили с бензиновым и дизельным двигателем. Для каждого из них предусмотрены свои ставки. Дифференциация ставок осуществляется в зависимости от эффективности двигателя автомобиля, которая выражается расстоянием которое может пройти автомобиль, затрачивая 1 л топлива. Это косвенный критерий, учитывающий влияние транспорта на окружающую среду. Ранее этому налогу предшествовал налог на вес транспортного средства (weight vehicle tax), который взимается соответственно с веса автомобиля. В принципе он сохранился и продолжает уплачиваться с транспортных средств, зарегистрированных до 1 июня 1997 г. [5].

В настоящее время существуют три модели реформирования транспортного налога:

1) сохранение действующей налоговой базы и добавление экологического критерия, позволяющего дифференцировать размер налога в зависимости от уровня экологической безопасности автомобиля (например, экологический класс автомобиля, выбросы CO₂, NO_x);

2) замена действующей налоговой базы на новую налоговую базу, косвенно отражающую экологический вред (например, эффективность двигателя или объем двигателя, которые отражают косвенное влияние на объемы выбросов загрязняющих веществ в атмосферу) в сочетании с дополнительными экологическими крите-

риями, позволяющими дифференцировать налоговый платеж (например, экологический класс автомобиля, выбросы CO₂, NO_x);

3) полная замена налоговой базы путем отказа от старого критерия на новую налоговую базу, использующую только экологические критерии, которые отражают прямую связь между характеристиками транспортного средства и его воздействием на окружающую среду (например, экологический класс автомобиля, выбросы, содержание металлов, полициклических ароматических углеводородов, CO₂, NO_x).

Какой из них выберет Россия, покажет время. Пока в России только акцизы на топливо учитывают экологические критерии. Что касается акцизов на автомобили, то, несмотря на то, что они традиционно взимались со стоимости, предлагается их тоже реформировать. Предлагается установить пониженные ставки на транспортные средства, отвечающим более высоким экологическим стандартам. Именно таким способом можно нивелировать разницу между стоимостью дорогих, но экологически безопасных автомобилей, и более дешевых, но экологически более вредных автомобилей. Таким образом, можно стимулировать потребителей приобретать экологически безопасные автомобили.

Кроме того, планируется ввести дополнительные налоги на тяжелые транспортные средства и перегруженность дорог. Обсуждаются вопросы, связанные с введением углеродного налога или включением данного критерия в транспортный налог. Планируется устанавливать пониженные ставки при использовании газа в качестве моторного топлива.

В заключение хотелось бы отметить, что налоговые инструменты нужно использовать очень аккуратно, учитывая их возможное влияние на развитие экономики и благосостояние населения. Выбор конкретного пути реформирования должен решаться с учетом существующего зарубежного и отечественного опыта, состояния отечественной экономики и налоговой системы. Приоритетом при этом должно быть создание эффективных стимулов для сокращения отрицательного воздействия на окружающую среду. В связи с этим регулирующее воздействие должно быть сильным, а это можно достигнуть при ярко выраженной прогрессивности ставок в условиях ощутимого воздействия налогового бремени.

Список использованной литературы.

1. Охрана окружающей среды в России 2014 г. [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Федеральной службы Государственной статистики. Москва, 2014. URL:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919459344 (дата обращения: 21.12.2014).

2. Vehicle tax rate tables [Electronic resource] // The websites of all government departments of UK, 2014. URL: <https://www.gov.uk/vehicle-tax-rate-tables> (access date: 02.11.2014).

3. Перспективы экологизации налоговой системы Российской Федерации / В.В. Громов, Т.А. Малинина. М.: Издательский дом «дело» РАНХиГС, 2015. – 84 с.

4. Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Федеральной налоговой службы. Москва, 2015. URL: <http://www.nalog.ru/rn70/service/tax/> (дата обращения: 11.02.2015).

5. Tax in Denmark [Electronic resource] // The websites of The Danish Ministry of Taxation, 2015. URL:

АЗИАТСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ: АЛЬТЕРНАТИВА ИЛИ ДОПОЛНЕНИЕ

Е.М. Начкебия

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: nachkebya@gmail.com

Научный руководитель: Ж.А. Ермушко, канд. экон. наук, доцент

На данный момент западные инвестиции в российскую экономику осуществляются в малых объемах, краткосрочно и неравномерно. В данной статье в качестве альтернативы западным инвестициям рассмотрены азиатские инвестиции. Рассмотрен и оценен объем инвестиций из западных стран и стран АТР. Был сделан вывод о том, чем являются азиатские инвестиции для России и оценена перспектива развития инвестиционных отношений между странами АТР и Российской федерацией.

Активное развитие экономики России неосуществимо без интенсивного привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. В условиях экономического кризиса и его последствий, нестабильности в политической, экономической конъюнктуре в различных регионах мира, иностранные западные инвестиции в российскую экономику осуществляются в малых объемах, краткосрочно и неравномерно.

Одним из альтернативных источников западным инвестициям является привлечения капитала из азиатских стран. В условиях западных санкций и бегства капитала концентрированность на укреплении связей с Востоком рассматривается правительством Российской Федерации, как одно из самых верных направлений российской политики.

На начало 2015 год по данным Центрального банка Российской Федерации объем инвестиций из таких стран АТР, как Вьетнам, Гонконг, Китай, Южная Корея, Индия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Япония составил 6142млн. долл. США [1]. От общей суммы прямых инвестиций в Российскую Федерацию из-за рубежа это составляет всего 2,3%.

По объемам поступлений инвестиций из данных стран, как можно увидеть из приведенной ниже диаграммы, лидирующие положения занимают Китайская Народная Республика, Республика Корея и Япония. Их инвестиции на 1 января 2015 года составили 2800, 1198 и 1208 млн. долл. США соответственно [1]. Самые минимальные инвестиции поступают из Малайзии и Вьетнама.

По данным таблицы 1 можно увидеть, что общий объем инвестиций стран АТР в Российскую Федерацию за 2014 год сократился на 2584 млн. долл. США [1]. Тем не менее, Россия рассматривает Китай в качестве одного из важнейших экономических и политических партнеров. Это обусловлено такими факторами, как возрастающее экономическое и политическое влияние Китая в мире, быстрые темпы роста китайской экономики и его географическая близость к РФ. Не смотря на это, именно эта страна сильнее всего сократила инвестиции в экономику России. Данный факт, по словам директора департамента Восточной Европы и Центральной Азии министерства коммерции КНР Лин Цзи, обусловлен падением курса рубля

[9]. Однако возросли инвестиции, хоть и незначительно, из Гонконга, который является одним из ведущих финансовых центров Азии и мира. Так же мы можем видеть, что прямые инвестиции Сингапура увеличились на 355 млн.долл. США. Это может являться следствием участия Сингапура в проектах строительства жилой, гостиничной и производственной недвижимости, в капиталах таких российских компаний, как МТС, ВТБ, ПИК [6]. Также, это может быть связано с вложениями в сингапурский госпиталь и диагностический центр акушерства, гинекологии и кардиологии, который находится во Владивостоке.



Рис. 1. Рейтинг стран инвесторов из АТР

Что касается объема прямых инвестиций в Российскую Федерацию из Евросоюза, то на начало 2015 год данная цифра составила 192885 млн. долл. США [1]. Объемы сократились на 44 % по сравнению с началом 2014 года. Большинство стран Евросоюза многократно сократили инвестиции, однако стоит отметить, что есть ряд стран, которые повысили свои инвестиции. К таким странам относятся Дания, Мальта, Польша, Словакия и Швеция.

Таблица 1 – Объем прямых инвестиций в Российскую Федерацию [1]

Страна прямого инвестора	01.01.2014	01.01.2015
	Всего, млн.долл. США	Всего, млн.долл. США
Общий объем инвестиций из стран АТР	8726	6142
Вьетнам	86	26
Гонконг	141	236
Китай	4543	2800
Корея, Республика	1886	1198
Малайзия	24	26

Страна прямого инвестора	01.01.2014	01.01.2015
	Всего, млн.долл. США	Всего, млн.долл. США
Сингапур	164	519
Таиланд	64	38
Япония	1675	1208
Индия	143	91
Общий объем инвестиций из ЕС	342226	192885
Австрия	11816	7254
Германия	18898	11525
Люксембург	12780	9747
Нидерланды	48948	40028
Бельгия	2064	857
Соединенное Королевство	21759	9758
Дания	481	535
Болгария	43	22
Венгрия	1014	594
Ирландия	5210	4645
Кипр	183276	92226
Испания	288	179
Италия	1151	718
Латвия	226	162
Люксембург	12780	9747
Мальта	42	70
Польша	134	198
Португалия	14	9
Румыния	11	9
Словакия	4	27
Словения	208	152
Румыния	11	9
Финляндия	4166	3133
Франция	14075	8782
Хорватия	30	22
Чехия	322	337
Швеция	16176	1748
Эстония	191	108
Общий объем инвестиций из Швейцарии	6040	9951
Общий объем мировых инвестиций	471474	272229

Значительной положительной динамикой отличается инвестиционное сотрудничество между Россией и Швейцарией. Швейцария всегда стабильно входит в первую десятку стран, осуществляющих инвестиции в экономику России. В большей степени это связано с тем, что между Российской Федерацией и Швейцарской Конфедерацией действует Соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений, а также Соглашение об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал. На сегодняшний день по размеру накопленных инвестиций Швейцария обгоняет многие зарубежные страны, более крупные по своему экономическому потенциалу, такие как Япония, Китай и отдельные государства ЕС. В результате объем накопленных прямых инвестиций Швейцарии в России на 1 января 2015 года, по данным Центрального банка России, составил 9951 млн. долл. США, что превышает сумму всех финансовых вложений в экономику России из стран АТР [1].

Первостепенная роль в инвестиционном сотрудничестве России и Швейцарии отводится взаимодействию в инновационных отраслях: медицинских технологиях, фармацевтике, сотрудничеству в высокотехнологичном машиностроении, в области привлечения энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий. Большое внимание уделяется развитию инвестиций в регионах России, их связям с кантонами Швейцарской Конфедерации [7].

Таким образом, несмотря на все сложившиеся политические и экономические условия, объем прямых инвестиций в Российскую Федерацию из западных стран на начало 2015 года составил большую часть всех инвестиций, а именно 70% от общих прямых инвестиций в экономику России. Объемы инвестиций из стран АТР же составляют лишь 2,3% от общей суммы поступающих инвестиций, что является очень низким показателем для того, чтобы Россия смогла улучшить свой инвестиционный потенциал в ближайшее время. Иными словами, на данный момент азиатские инвестиции являются в большей степени дополнением к западным, чем альтернативой им. Поэтому, нельзя говорить о полной переориентации на страны АТР. Но азиатские государства имеют большой инвестиционный потенциал, поэтому для улучшения инвестиционных отношений между Российской Федерацией и странами АТР, необходимо развивать экономические связи, сотрудничать с международными организациями, создавать новые объединения, которые смогут эффективно развиваться. Однако следует помнить, что на все это потребуются не один десяток лет, так как прежде, чем установить прочные деловые связи со своими партнерами, азиатскому бизнесмену необходимо хорошо узнать с кем он имеет дело, приобрести к нему определенный уровень доверия.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что попытка быстрой переориентации в инвестиционном сотрудничестве на азиатские страны, в условиях закрытых дорог на Запад, не сможет принести незамедлительных результатов сотрудничества вследствие азиатского менталитета. Но ведение правильно выстроенного активного диалога по вопросам сотрудничества с данными странами поможет прийти к плодотворным и доверительным взаимоотношениям между государствами и медленно, но верно достигать необходимых результатов сотрудничества в сфере инвестирования.

Список использованной литературы.

1. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem (дата обращения: 9.10.2015)

2. М. Петровски: инвестиционный климат России по оценкам международного бизнес-сообщества [Электронный ресурс] // Журнал «Мировое и национальное хозяйство». 2014. №2(29). URL: http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=82.html (дата обращения: 8.10.2014).
3. В Швейцарии обсуждают проблемы прямых инвестиций в Россию [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. 2.10.2015 URL: <http://www.ved.gov.ru/news/20818.html> (дата обращения: 8.10.2015).
4. И.В. Пономарева, Иностраннные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы // Молодой ученый. – 2014. – №12. – С. 169-174.
5. Подходы государств АТР к участию в режиме западных санкций в отношении РФ [Электронный ресурс] // Холдинг «Люди дела». URL: <http://www.ludidela.ru/articles/1089009/> (дата обращения: 9.10.2015)
6. Россия и сингапур: стремление к расширению диалога [Электронный ресурс] // «103 MeridianEast». URL: <http://meridian103.ru/issue-1/embassy/> (дата обращения: 9.10.2015).
7. Инвестиционное сотрудничество [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/ch_ru_relations/ch_rus_projects/ (дата обращения: 8.10.2015).
8. С. Жданов: второе китайское дыхание [Электронный ресурс] // Инвестиции. Профессиональный взгляд. – 2014. – №1(6). URL: http://veles-capital.ru/ru/Magazine/2014/2014_Investments_china (дата обращения: 9.10.2015).
9. Китай сократил инвестиции в Россию на 20% [Электронный ресурс] // THEINSIDER. URL: <http://theins.ru/news/12272> (дата обращения: 9.10.2015).

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ЮЖНОГО И СЕВЕРНОГО ВЬЕТНАМА

Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен, С.Ф. Седельникова*

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: bachlien.ir@gmail.com; *fedora@tpu.ru

Научный руководитель: Седельникова С.Ф., ассистент кафедры МД ИМОЯК

Благоприятный инвестиционный климат является основополагающим условием модернизации экономики с помощью привлеченных иностранных инвестиций. Авторы в своей статье определили основные факторы, которые влияют на привлекательность инвестиционного климата Вьетнама. Основное внимание авторы уделили особенностям распределения иностранных инвестиций по территории страны. В ходе анализа факторов привлекательности инвестиционного климата, мы показали, что уровень конкурентоспособности и привлекательности Юга выше, чем Севера Вьетнама.

Для Вьетнама, в период модернизации экономики, иностранные инвестиции являются очень важным источником капиталовложений в производство, как товаров, так и услуг. Они участвуют в подъеме национальной экономики, расширении численности рабочих мест и повышении уровня доходов населения, являются каналом передачи зарубежных новейших технологий и передовых методов управления, новых способов организации производства, обеспечивают выход на мировой рынок.

Для начала обратимся к определению понятия инвестиционный климат. Это совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов,

определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска [2]. Желание инвесторов вложить свой капитал в бизнес другой страны, зависит от существующего в ней инвестиционного климата. Насколько же интересен и перспективен Вьетнам для инвесторов?

Отметим основные конкурентные преимущества, которые обеспечивают привлекательность инвестиционного климата Вьетнама:

- Вьетнам имеет выгодное географическое расположение в самом центре Восточной Азии - дом на ряде крупных и ярких экономик. Современный Вьетнам – одна из самых динамичных, быстро развивающихся стран Азии и имеет репутацию «самой безопасной страны в регионе»;

- Вьетнам обладает богатыми природно-минеральными ресурсами и высокой емкостью внутреннего рынка;

- Вьетнам обеспечил социально-политическую стабильность. Экономический рост в период с 1991 до 2010 составлял в среднем на 7,5% ежегодно. Несмотря на многие трудности, с которыми сталкиваются страны с 2011 до 2013, рост ВВП по-прежнему вырос на 5,6%;

- Вьетнам в настоящее время находится в «период золотой структуры населения» - 60% населения трудоспособного возраста при этом отметим низкую стоимость трудовых ресурсов.

Основным законодательным актом, который регулирует процессы иностранного инвестирования во Вьетнаме, является «Закон об иностранных инвестициях» (1987), в котором даны четкие правила функционирования иностранного капитала на территории Вьетнама. Важно отметить, что для создания благоприятного инвестиционного климата в стране развивалась и постоянно совершенствовалась соответствующая правовая база. Созданы новые законы и нормативные акты, которые призваны охранять иностранную собственность, гарантировать ее неприкосновенность, а в случае изменения законов, государство обязывается возместить им убытки. В 1995 году Вьетнам присоединился к МАГИ. Вьетнам имеет 58 двусторонних инвестиционных соглашений с разными странами. (Аргентина, Австрия, Китай, Франция, Германия, Индия, Италия, Япония, Россия, Сингапур, Южная Корея, и т.д.).

А слабой стороной инвестиционной привлекательности Вьетнама является высокая степень коррупции, бюрократия, низкий уровень защиты права собственности, низкий уровень взаимоотношений государства и бизнеса, слабая банковско-финансовая система и др.

Анализируя распределение иностранных инвестиций по регионам Вьетнама, можно сделать вывод, что распределение иностранных инвестиций по территории страны происходит весьма неравномерно, большая их часть сосредоточена на Юге Вьетнама. В доказательство этому приведем пример:

- по состоянию на март 2015 года, фондовая биржа в городе Хошимине (HOSE- Ho Chi Minh City Stock Exchange) , 346 акций были перечислены на HOSE с общей рыночной капитализацией около 15,9 млрд долларов США;

- фондовая биржа в Ханое (HNX -Hanoi Stock Exchange), 369 компании были перечислены на HNX с общей рыночной капитализацией только около 6,6 млрд. долларов США [2].

Поступающий объем инвестиций в регионы страны можно рассматривать как важный интегральный показатель, который характеризует экономическую, соци-

альную, институциональную среду региона. Асимметричное размещение иностранных инвестиций по Северному и Южному регионам Вьетнама можно объяснить разнообразными факторами, такими как географический, исторический и политический.

Хотя вся страна лежит в зоне субэкваториального муссонного климата, но существует довольно большая разница в климате между севером и югом Вьетнама. Северный Вьетнам имеет четыре сезона, зимой довольно холодно, бывают (редко) снегопады. Юг Вьетнама имеет только два основных сезона: сухой и дождливый. Благодаря этому, численность населения Юга больше, а это значит, обеспеченность трудовыми ресурсами выше при относительно низких затратах на ее оплату.

В Северном Вьетнаме такие тропические культуры как кокосовая пальма не плодоносит, каучуковое дерево-гевея экономически выгодна в Южном Вьетнаме [1]. Поэтому на Юге Вьетнама лучше развивалось сельское хозяйство, и была сформирована легкая и пищевая промышленность, ориентированная на экспорт. Это привело к тому, что многие иностранные инвесторы предпочитают вложение капитала в отрасли легкой и пищевой промышленности, где при сравнительно небольших затратах инвестиционных ресурсов и высокой скоростью оборота капитала наблюдаются высокие темпы роста полученной прибыли. Наибольшую активность здесь проявляют китайские инвесторы из Тайваня, Сингапура и Гонконга. Иностранные инвесторы охотно вкладывают капиталы в развитие традиционных экспортных отраслей, таких как деревообработка. Из 200 деревообрабатывающих компаний, работающих в одной южной провинции Бинь Дуонг, 64 – предприятия с иностранными инвестициями [5].

В Северном районе сосредоточены предприятия (металлопрокат, судостроение, производство автомобилей), которые специализируются на производстве товаров с высокой добавочной стоимостью. Это большой объем инвестиционных ресурсов, долгосрочное вложение капиталов, большой срок окупаемости - как следствие, слабое участие иностранного капитала в данном направлении. Правда, в настоящее время зафиксировано несколько крупных проектов с иностранными инвестициями в тяжелую промышленность (цементный завод, судостроительный завод, металлопрокатный завод), остальные объемы незначительные.

Отметим еще один немаловажный фактор, который косвенно влияет на предпочтение иностранных инвесторов вкладывать свои капиталы в развитие среднего бизнеса на Юге – решения по проектам с объемом инвестиций до 40 млн. долл. принимаются на провинциальном уровне без согласования с центром. Чтобы не пострадал целый ряд капиталоемких и наукоемких отраслей промышленности, таких как машиностроение, химическая, металлургическая, нефтеперерабатывающая промышленности, правительство начало поощрять иностранные инвестиции в этих отраслях, а так же в географических регионах со сложными экономическими и социальными условиями. Иностранные инвесторы освобождаются от ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, ввозимых для собственных нужд и которые не могут быть закуплены на месте. В отдаленных и горных провинциях допускается предоставление дополнительных налоговых льгот и других стимулов для потенциальных инвесторов.

Исторический фактор - в период французской колонизации, французы немало инвестировали в инфраструктуру города Гия Динь (город Хошимин сегодня) сделав его крупным коммерческим центром и самым развитым городом в Юго-восточной Азии. В дальнейшем, на развитии города оказало влияние и американское наследст-

во. В связи с этим, город Хошимин сегодня и Южный регион владеет лучшей инфраструктурой по стране, а это считается одним из важных факторов привлечения иностранных инвестиций.

С 1954 по 1975, Вьетнам пережил гражданскую войну между коммунистическим Севером и капиталистическим Югом. В результате Вьетнам был разделен на два отдельных государства, которые развивались диаметрально противоположными путями общественно-экономического развития – социализма и капитализма [1]. В Южном регионе, интенсивно развивались рыночные отношения, тогда как основы рыночных отношений в Северном Вьетнаме были подорваны. Южные вьетнамцы более открыты и очень мобильны, они не утратили навыков частного предпринимательства, именно на Юге Вьетнама отмечается наибольшая активность и экономическая компетентность местных властей.

Сегодня от южновьетнамского государства осталась большая эмигрантская община («вьеткиеу»), которая во второй половине 1970-х и в 1980-е гг. сыграла важную роль не только в сохранении контактов с западным миром, но и оказании материальной помощи, а также идейного влияния на своих родственников во Вьетнаме. С начала 1990-х гг. эти связи были легализованы, активизировались, помогая использованию семейных каналов для развития частного бизнеса и частичному возврату на родину финансовых накоплений, передаче новейших знаний, технологий и опыта.

Инвестиционные условия для этнических вьетнамцев, проживающих за рубежом, являются более привлекательными по сравнению с инвестиционными условиями для иностранных граждан. Предприятия и коммерческие организации с участием капитала этнических вьетнамцев сконцентрированы преимущественно на Юге страны, в городах Хошимин, Донгнай и Биньзюнг. Это связано, прежде всего, с проживанием здесь большого количества вьетнамцев, которые сохранили связи со своими зарубежными соотечественниками и для развития своего бизнеса часто привлекают капиталы своих зарубежных родственников. Инвестиции представителей вьетнамской диаспоры носят импортозамещающий характер. Основным и сферами участия являются сельское хозяйство, предприятия по добыче и переработке морепродуктов, образование, недвижимость, гостиничный бизнес и туризм. В основном это небольшие по стоимостному объему инвестиционные проекты с более быстрыми сроками окупаемости. Наиболее значимыми проектами выступают «Дана фуникулер» в Дананге и «Далат Эден Резорт» в Далате.

Для привлечения инвестиций государством были созданы свободные экономические зоны (СЭЗ). Большинство из них находятся на Юге Вьетнама, в дельте Красной реки включают 8 провинций (город Хошимин, Донг Най, Ба Риа - Вунгтау, Бин Дуонг, Бинь Фуок, Тай Нинь, Лонг Ан и Тянь Зьянг). Эти зоны занимают более 8% площади страны с 17% населением страны, производящем более 42% ВВП, почти 40% национального экспорта. Основным условием быстрого развития СЭЗ и их высокой привлекательности является предложенный правительством Вьетнама пакет мер наибольшего благоприятствования для инвесторов, включающий снижение корпоративного подоходного налога до 10% на период до 15 лет; сокращение всех налогов на 50% на последующие 9 лет после начала реальной деятельности предприятия (проекта); сокращение подоходного налога для физических лиц на 50%; снижение корпоративного подоходного налога до 10% бессрочно при условии инвестиций в high-tech. ВВП на душу населения в зоне почти в 2,5 раза в среднем по

стране. Эти показатели Южного региона определяют уровень развития и преимущества привлечения инвестиций [3].

В ходе анализа факторов привлекательности инвестиционного климата, мы показали, что уровень конкурентоспособности и привлекательности Юга для иностранных инвесторов остается значительно выше, чем Севера. В настоящее время, государством разработаны новые механизмы и законы, которые смогут стимулировать приток иностранных инвестиций в промышленный сектор экономики.

Список использованной литературы.

1. Седельникова С.Ф., Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен Анализ специфических различий между Севером и Югом Вьетнама с точки зрения особенностей географии и истории // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – №7. – С. 80-82

2. Финансовый словарь [Электронный ресурс] // URL: dik.akademic.ru (дата обращения: 9.10.2015).

3. Nguyen Tan Dung, «Why foreign investment in Vietnam is booming?» [Электронный ресурс] // world economic forum, May 23, 2014. URL: <https://agenda.weforum.org/2014/05/foreign-investment-booming-vietnam/> (дата обращения: 9.10.2015).

4. «Vung kinh te trong diem phia nam» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.vietrade.gov.vn/vung-kinh-te-trong-diem-phia-nam/2433-vung-kinh-te-trong-diem-phia-nam-dong-luc-phat-trien-cua-nen-kinh-te-phan-1.html> (дата обращения: 9.10.2015).

5. «Viet nam investment climate statement 2015» [Электронный ресурс] // U.S Department of State, May 2015, P.5 URL: <http://www.state.gov/documents/organization/242005.pdf> (дата обращения: 9.10.2015).

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ И США: УСЛОВИЯ, СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

С.А. Полунина, Е.Л. Александрова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dmj337@gmail.com

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. ист. наук, доцент

В наши дни ипотечное кредитование популярно во многих странах мира. Многие взрослые люди хоть раз задумывались о возможностях использования данного банковского продукта. У ипотеки, как и у других форм кредитования, есть свои плюсы и минусы, хотя люди, задумываясь о приобретении собственного жилья, все же останавливаются на выборе ипотечного кредитования. Сравнивая же условия получения ипотечного кредита у нас в России и в США, можно найти множество сходств, а некоторые различия при анализе покажут, что в США ипотечное кредитование более выгодное и удобное для населения.

По мере развития в России банковского сектора большую популярность приобрели ипотечные кредиты. В этой статье мы рассмотрим понятие ипотеки, ее плюсы и минусы, а так же сравним особенности ипотечного кредитования в России и США.

Для начала нам необходимо разобраться, что же такое ипотека. Ипотека – одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества.

Кредит выдаётся обычно на длительный срок, наиболее популярными являются сроки на 10, 15 и 20 лет, хотя банками предлагаются сроки от 5 до 50 лет. Процентная ставка по ипотечному кредиту, как правило, ниже, чем по другим видам кредитов, особенно это связано с низкой оценкой рисков, которой могут способствовать: низкое соотношение суммы кредита и оценочной стоимости недвижимости, ликвидность и прочие причины. Можно заметить, что банк выдвигает к заёмщику ипотечного кредита менее жёсткие требования, чем при других видах кредитования, тем не менее, обычной практикой является проверка дохода, требование страхования залога, проверка оценки недвижимости аккредитованными оценщиками, иногда проверка непрерывного стажа работы и прочие действия, повышающие безопасность сделки. Погашение ипотечного кредита часто осуществляется аннуитентными платежами, то есть равными по сумме ежемесячными платежами.

Итак, выделим основные отличия ипотечного кредитования от других видов кредитов[1,2]:

- как правило, проценты по ипотечным кредитам ниже, чем в других кредитных предложениях;
- ипотека выдается на довольно длительный срок от 5 до 50 лет;
- требуется предоставление в банк внушительного пакета документов, как для оценки платежеспособности, так для проверки объекта ипотеки на юридическую чистоту;
- практически все ипотечные программы предусматривают страхование жизни и работоспособности заемщика, а также объекта ипотеки;
- банки предъявляют довольно строгие требования к клиенту и т.д.

Несмотря на строгие правила оформления, ипотека в настоящие дни пользуется огромной популярностью. Это вызвано тем, что цена на недвижимость на сегодняшний день не позволяет подавляющему большинству людей обзавестись собственным жильем. Накопить на покупку квартиры или дома сейчас довольно таки проблематично, поскольку со временем инфляция «съедает» часть накопленных средств. Кроме того, иметь свою квартиру и жить в ней хочется уже сейчас, а накопление средств на его покупку может занять долгие годы. Решением всех этих проблем является ипотека. Итак, какие же преимущества имеет ипотека для заемщика?

Плюсы ипотеки[2]:

- Возможность заселиться в новое жилье сразу;

Это, пожалуй, самое главное преимущество ипотеки, которое, по нашему мнению, перевешивает все ее недостатки. Множество людей, которые не имеют собственного жилья, могут позволить себе только мечтать об этом. Ипотечный кредит молодым семьям необходим как никому другому, поскольку молодые семьи только начинают строить совместную жизнь, а следовательно еще не имеют возможностей приобрести собственное жилье. А накопить необходимую сумму им очень сложно из-за того, что повседневные расходы семьи, а особенно, в которой есть маленькие дети, отнимают значительную часть семейного дохода. Так же ипотека удобна тем людям, которые решили переехать в города, ведь в деревнях стоимость жилья намного ниже, а заработные платы настолько малы, что жилье в городе можно копить всю жизнь.

- Длительный срок кредитования;

На наш взгляд это один из важнейших факторов, которые подталкивают человека к взятию ипотечного кредита. Дело в том, что за счет большого периода, на который выдается займ, ежемесячные платежи не так сильно «ударяют» по бюджету семьи заемщика. Несмотря на то, что сумма, выдаваемая в кредит, как правило, довольно велика, ежемесячный платеж не превышает 25-30% от совокупного дохода семьи (некоторые банки предъявляют к заемщику такое требование, чтобы ежемесячный платеж не превышал 25% дохода семьи).

Так же платежи по ипотеке схожи с ежемесячными платежами по аренде жилья. Но заемщика радует та мысль, что он ежемесячно платит за то, чтобы это жилье в итоге стало его собственным, а не просто отдает эти деньги владельцу жилья. Более того, со временем доход семьи увеличивается (а в благополучных семьях это неизбежно), а платеж по ипотеке уменьшается (ведь каждый месяц сумма займа немалым образом уменьшается и процент за пользование ею соответственно тоже).

- Участие в государственных социальных программах;

Наше государство стремится заботиться о некоторых категориях граждан, предоставляя им возможность за бюджетный счет получать ипотечные займы на более выгодных условиях. В частности это: молодые семьи, молодые учителя, молодые ученые, военнослужащие и т.п. В государственном бюджете заложены определенные суммы, которые будут направлены на обеспечение льготников жильем, однако купить за государственный счет жилье всем, кто этого заслуживает просто невозможно. А благодаря сотрудничеству с банками в части выдачи ипотечных кредитов, государство может помочь обрести свое жилье несравнимо большему количеству льготников.

- Возможность инвестирования;

Для некоторых людей ипотечный кредит – это возможность выгодно вкладывать излишки денежных средств. Цена недвижимости постоянно растет, причем с катастрофической скоростью, рост темпов инфляции «сжирает» стоимость денег, так что вариант с накоплением «отпадает», соответственно - покупка квартиры при помощи ипотечного кредита – это грамотная инвестиция.

В книге «Богатый папа, бедный папа» Роберт Киосаки описывал одну из первых своих инвестиционных операций. Ее суть заключалась в покупке в ипотеку недвижимости и дальнейшей сдачи ее в аренду. Причем арендная плата немного превышала платеж по кредиту. Таким образом, фактически кредит платил арендатор, а Роберт при этом получал небольшую прибыль. Не секрет, что в США проценты по ипотеке в несколько раз меньше, чем в России. Потому эту схему в нашей стране реализовать не так легко, но в некоторых регионах вполне возможно.

- Досрочное погашение;

Еще один «плюс» - если по счастливому стечению обстоятельств, появляется возможность досрочного погашения ипотечного кредита, то вам не грозят штрафные санкции и вы спокойно погашаете полностью или частично в любой момент, а проценты будут начисляться на оставшуюся сумму кредита.

Впрочем, есть у ипотечного кредитования и свои недостатки[1,2]:

- Переплата;

Самый большой минус ипотеки – это переплата, которая по размеру порой достигает нескольких стоимостей квартиры. Ведь заемщик платит такой займ много лет и за это время сумма процентов набегает просто колоссальная. Возьмем, к примеру, процентную ставку в 10%, т.е. в год заемщик должен выплатить банку 10% стоимости жилья. За 10 лет – это уже 100% стоимости, за 30 лет – соответственно 300%.

- Необходимость вносить ежемесячные платежи;

Иногда случаются форс-мажоры: кормилец может лишиться работы, неожиданно может слечь кто-то из родственников или автомобиль может сильно пострадать в ДТП и срочно нуждаться в ремонте. Но, несмотря на эти обстоятельства, платежи по ипотеке необходимо вносить вовремя и регулярно. Разумеется, некоторые банки могут пойти навстречу заемщику и предоставить ему так называемые «кредитные каникулы». Но в таком случае разрешается не гасить тело кредита, а проценты придется уплачивать в любом случае. Если же заемщик совсем потеряет возможность зарабатывать, то банк отберет у него жилье.

Так же можно ежемесячные платежи отнести и к плюсам: арендная плата за квартиру вполне сопоставима с ежемесячными платежами по кредиту, только в последнем случае платишь за свое.

- Сложное оформление;

Этот недостаток ипотеки в последнее время становится менее актуален. Многие банки выдают ипотечные кредиты по двум документам, да и, в общем, документальная проверка платежеспособности заемщика упростилась благодаря набирающим обороты бюро кредитных историй. Тем не менее, ипотека остается наиболее сложным в оформлении кредитом, ведь здесь требуется собрать множество документов, как о заемщике, так и об объекте ипотеки. Кроме того, придется проводить экспертную оценку недвижимости, а также покупать страховой полис, что усложняет и без того простую процедуру оформления.

- Ну, и последний «минус» - все-таки, ипотечный кредит - это моральное обязательство, и возможно чувство дискомфорта, но оно быстро компенсируется тем, что имеете собственное жилье.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод о том, что ипотека – кредит сложный и дорогостоящий, но и решает он одну из самых животрепещущих проблем любого человека. А потому насколько вы готовы напрячься для того, чтобы поселиться в новое жилье уже завтра – решать только вам.

Ипотечные программы имеются в любой стране, но их эффективность зачастую отличается. Рассматривая Россию, можно сказать, что количество приобретенных в ипотеку квартир еще не превысило 1/10 от общего числа всех квартирных приобретений.

Однако, разница российского показателя и показателя США головокружительна – в Америке она доходит до девяноста процентов. Получение потребительского кредита самый распространенный вид банковских операций. В развитых странах Запада – свыше 40 % американских семей тратят больше, нежели зарабатывают [4]. Доля задолженности населения по ипотечным кредитам США и России представлена на рисунке 1.

Если проводить сравнение с российским ипотечным кредитованием, то сроки выдачи кредитов приблизительно одинаковы – от 1 года до 30 лет. Существенным отличием является то, что американцы стараются растянуть время погашения кредита, когда россияне наоборот стремятся быстрее погасить задолженность.

Почему же так происходит? Можно предположить, что, одной из ключевых причин является различие в средней ставке. В России данная ставка приближается к 14 %, что намного больше, чем в США – там средняя ставка, как правило, достигает 6 %, однако, и оно не является окончательным [5].

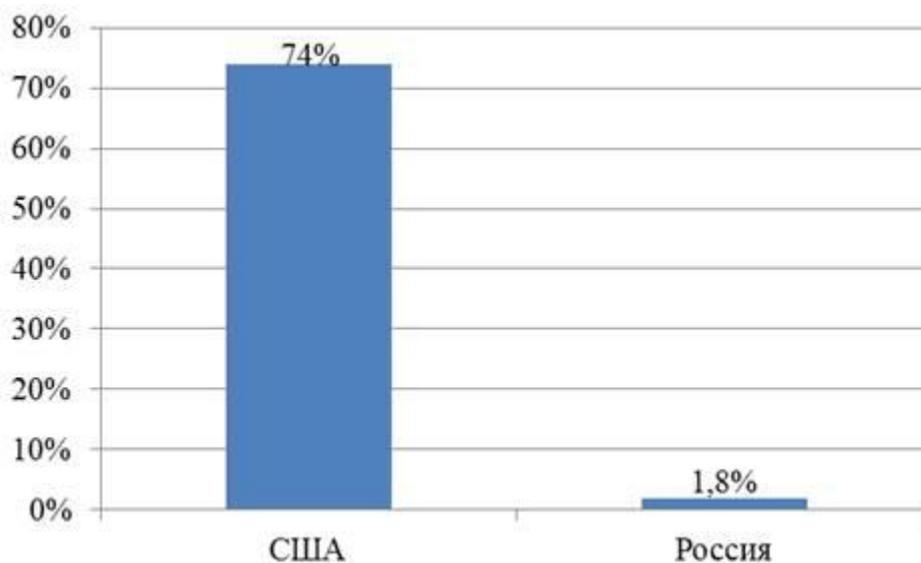


Рис. 1. Доля задолженности населения по ипотечным кредитам США и России

В дальнейшем у заемщиков появляется возможность к осуществлению рефинансирования кредита, а так же его дальнейшей выплате, как следствие, на еще более выгодных условиях.

И на российском, и на американском рынках ипотечного кредитования имеются различные варианты кредитования с разнообразными видами ставок: плавающей и фиксированной. Наиболее широко распространена так называемая гибридная, когда определенное количество лет (как правило, от года до 10 лет) заемщик выплачивает минимальную фиксированную ставку, а после, в течение оставшегося периода (в среднем от 15 до 30 лет) ставка меняется с определенной периодичностью. Так, к примеру, формула 5/1 расшифровывается как 5 лет выплат по фиксированной ставке, а затем она меняется 1 раз в год [4]. Учитывая предоставляемые условия и экономическую ситуацию, граждане США с наибольшей вероятностью предпочтут именно плавающую ставку, в то время как россияне – фиксированную. Она даст гарантию, что условия кредитования на протяжении лет не изменятся.

На российском рынке ипотечного кредитования важным шагом является выбор первичного или вторичного жилья. В случае, когда квартира приобретается в начале ее строительства, это экономит до 1/3 ее стоимости. Однако в такой ситуации банки весьма неодобрительно относятся к кредитованию долевого строительства. Причины очевидны – риск «недостроя» имеется всегда.

В США нет особой разницы – первичное жилье приобретается в кредит или вторичное. Это связано с особенностями западного строительства – дома и квартиры почти всегда продаются уже готовыми и достроенными, и, как следствие, всегда имеется объект залога. Риски банка сводятся к минимуму.

Но, если взглянуть на ситуацию с другой стороны, в некоторых случаях это может оказаться скорее недостатком, чем достоинством. Российский покупатель может избежать ипотеки, став вместо этого со-инвестором при осуществлении строительства. Как результат – отсутствие переплаты за кредит.

Нельзя исключать вероятность, что в США также могли бы быть заинтересованы в со-инвесторной форме покупки жилья. Это привело бы к тому, что количество ипотечных кредитов в значительной степени сократилось бы. Однако, почти все жильё там продается именно в кредит. Класс жилья при этом не играет абсолютно никакой роли. В кредит продаются как элитные коттеджи, так и жилье бизнес- и эконом-класса. Так же ипотеку можно в любое время рефинансировать на более выгодный займ с меньшей процентной ставкой [3].

Существует прецедент, когда, как и в России, кредиты выдаются без первоначального взноса. Обычно он все-таки присутствует и равен 10–20 % от общей стоимости жилья. Проверка платежеспособности производится весьма тщательно. Она начинается с проверки кредитной истории заемщика, после продолжается проверкой подробностей его жизни, рода деятельности, семейного положения, места проживания и т.д.

Для оформления ипотеки в США понадобится целый ряд документов.

В США при оформлении ипотечного кредита потребуют:

- паспорт, либо любой другой идентификатор личности (водительские права или идентификационная карта);
- справку о доходах лица, обратившегося за кредитом;
- кредитную историю, связанную с номером социального страхования, учитывающую все расчетные счета заемщика и предыдущие запросы банковских услуг;
- одно или несколько рекомендательных писем из банков, в которых подтверждается более чем двухлетнее без инцидентное финансовое сотрудничество;

- выписку с личного счета о нахождении на нем суммы, достаточной для покрытия годовой оплаты по кредиту;
- копия договора купле-продажи недвижимости [7].

После проверки осуществляется принятие решения о выдаче кредита, либо об отказе в нем. На данном этапе в России и США процедура проходит практически одинаково.

Кстати, американские банки кредитуют нерезидентов крайне неохотно или под повышенные проценты. Минимальная плавающая ставка для иностранных (в рассматриваемом случае – русских) граждан равна 8 % годовых, а в среднем же составит все 10 %, исходя из повышенного риска кредитование россиян для западных банков [6].

Российская и западная модели кредитования достаточно похожи по ряду признаков, однако, имеются и отличия, которые позволят считать наиболее эффективной именно западную модель [8].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что стоит стремиться к американской системе ипотечного кредитования, рассматривая ее как эталон. Это позволит исправить имеющиеся в российской системе недостатки, сохранив при этом ее достоинства. Ввиду этого, количество людей, пользующихся ипотечным кредитованием в России, может в значительной степени возрасти, ведь процедура выплаты долга перед банком станет значительно проще.

Список использованной литературы.

1. Плюсы и минусы ипотечного кредита или стоит ли рассчитывать на покупку квартиры? [Электронный ресурс] // Realtypress.ru Недвижимость и ипотека URL: <http://www.realtypress.ru/ipoteka/analitika/plyusy-i-minusy.html> (дата обращения: 30.09.15).
2. Плюсы и минусы ипотеки [Электронный ресурс] // Kreditipo.ru Ипотечное кредитование URL: <http://kreditipo.ru/plyusy-i-minusy-ipoteki/> 22.08.14 (дата обращения: 30.09.15).
3. Ипотека в Соединенных Штатах Америки [Электронный ресурс] / Сравни.ру. URL: <http://www.sravni.ru/ipoteka/info/ipoteka-v-ssha/> (дата обращения: 30.09.15).
4. Ипотека в США [Электронный ресурс] / Банки.ру информационный портал. URL: http://www.banki.ru/wikibank/ipoteka_v_ssha/ (дата обращения: 30.09.15).
5. Исследование рынка кредитования Россия, Европа, США [Электронный ресурс] / Cool idea исследования. URL: <http://research.coolidea.ru/index.php?child=getresearch&id=5861&parent=rubricator> (дата обращения: 1.10.15).
6. Каковы условия ипотечного кредитования в США [Электронный ресурс] / Бизнес журнал и деловая социальная сеть. URL: <http://timesnet.ru/> (дата обращения: 1.10.15).
7. Кредитная история в США [Электронный ресурс] GoChicago.ru Город для жизни и отдыха URL: <http://gochicago.ru/> (дата обращения: 1.10.15).
8. Эффективность западной модели кредитования [Электронный ресурс] Первая помощь по кредиту. URL: <http://creditorpora.bbcity.ru/> (дата обращения: 1.10.15).

АНАЛИЗ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖОМ

Ю.И. Пунцелева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: puntseleva@gmail.com

Научный руководитель: Еремина С.Л., д-р экон. наук, профессор

В работе рассматриваются причины инвестирования российскими компаниями за границу. Аналитический обзор прямых иностранных инвестиций из России. Рейтинг Российской Федерации как инвестора на мировой арене. Цели статьи: рассмотрение экспорта прямых иностранных инвестиций из Российской Федерации, проведение анализа статистических данных из различных источников, определение основных тенденций развития экспорта прямых иностранных инвестиций из России.

Ключевые слова: прямые инвестиции, мотивы инвестирования, выгоды от инвестирования за границу, экспорт капитала

Зачем компании инвестируют за границу? Большинство компаний инвестируют в другие страны лишь с целью получения повышенного дохода либо диверсификации своей деятельности, но помимо этого существуют следующие мотивы[1]:

- 1) при выходе на новые рынки появляются преимущества среди конкурентов;
- 2) расширяется сырьевая база;
- 3) преодолеваются тарифные и нетарифные ограничения;
- 4) снижаются издержки производства;
- 5) выигранный инвестиционный климат.

Для частных лиц мотивом может послужить так называемый «запасной аэродром», сюда входят: получение гражданства страны, бизнес для детей, выгодная система пенсионного обеспечения и т.д.

Стоит заметить, что стран, инвестирующих в другие экономики, в мире не так уж и много. Готовых вложить более 1 млрд. долларов меньше пяти десятков. Также стоит обратить внимание на то, что крупнейшие страны-инвесторы являются и самыми привлекательными для прямых иностранных инвестиций.

Рассмотрим таблицу 1, основанную на рейтинге комитета ООН по торговле и развитию (UNCTAD). [2]

Таблица 1 – Основные страны – инвесторы в 2014 году (млрд. долл.)

Страна	ПИИ, млрд. долларов США	Год
США	337	2014
Гонконг	150	2014
Китай	116	2014
Япония	114	2014
Германия	112	2014
Россия	56	2014

Россия не отстает от крупнейших стран-инвесторов и занимает в рейтинге 2014 в рейтинге комитета ООН по торговле и развитию (UNCTAD) года 5-ое место. И это не смотря на санкции и кризис на Украине. Россия входит в группу стран БРИКС и, как показывает статистика, в последние годы она стала группой крупных

инвесторов. Потоки из Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки выросли с 7 млрд. долл. в 2000 году до 145 млрд. долл. в 2012 году и составили 10% их глобального объема. Их активность растет и на данный момент страны БРИКС ищут новые рынки сбыта для своих товаров.

Рассмотрим Таблицу 2, чтобы определить основные тенденции прямых иностранных инвестиций из РФ в страны дальнего зарубежья. Мы видим, что страны с оффшорными зонами (Бермуды и т.д.) занимают основную долю стран получателей прямых иностранных инвестиций из России, в этих странах произошли значительные увеличения в размерах вложенных прямых инвестиций в 2014 году.[5]

Таблица 2 – Прямые инвестиции резидентов Российской Федерации за рубеж и странам-партнерам в 2013-2014 годах

Страна	2013 г.	2014 г.	изменения 2013-2014 гг., сумм.	изменения 2013-2014 гг., %
Австрия	5 265	1 135	-4 130	22
Бермуды	571	2 967	2 396	591
Германия	1 334	1 521	187	114
Гонконг	244	1 095	851	449
Испания	1 356	1 879	523	139
Кипр	7 671	22 514	14 843	293
Турция	1 447	1 184	-263	-82
Франция	449	525	76	117
Швейцария	1 358	6 927	5 569	510

Существует несколько причин такой сильной «утечки» капитала. Во-первых, разница налоговых систем России и оффшорных стран, конкретно - различия в ставках налога на прибыль. Российские предприниматели (инвесторы) не хотят инвестировать в проекты в своей стране и предпочитают выводить часть своих средств за пределы России.

Вторая причина – это не очень благоприятный инвестиционный климат России, отток капитала в страну больше притока, что свидетельствует о присутствии инвестиционного дефицита. Большую роль играют: конкурентная среда внутри самой страны, бюрократия, коррупция и вся бизнес-атмосфера в целом. Также оттоку капитала из страны способствуют ее резиденты, которые вкладывают свои средства в недвижимость за рубежом. Так же большинство предпринимателей имеют валютные счета и перевод рублевых средств в иностранную валюту приводит к оттоку капитала.

На сегодняшний день у России есть большее количество выгод, которое принесет инвестирование за границу [3]:

1. Это желание иметь устойчивые связи с государством - реципиентом российских инвестиций и демонстрация доброй воли.
2. Это доступ к ресурсам, которые необходимы России. Доступ к запатентованным технологиям, к рынку высококачественной продукции, к современным методам в управлении, так как в настоящее время уровень инновационных технологий российских компаний не так высок.
3. Возможность создания площадки для продвижения товаров из России.
4. Это интеллектуальная собственность приобретаемых предприятий в рамках компании.

Поэтому, анализируя статистику экспорта инвестиций за 5 лет (с 2008 по 2013 гг.) из России, можно сказать, что с каждым годом российские капиталовложения все растут. Темп роста исключительно высокий, это говорит о том, что российский капитал не только идет за границу, но и остается там. По данным Росстата, в 2013 году из страны было вывезено более 200 млрд. долл. инвестиций, что практически в 2 раз больше, чем в 2008 г. [4]

Чтобы в полной мере оценить смысл и значение такого темпа роста, необходимо проанализировать структуру экспорта российского капитала. Прочие инвестиции составили более 60% капиталовложений, осуществленных инвесторами за границу в 2013 году. Практически 80% из них - торговые кредиты. Другой важной группой капиталовложений, по методологии Госкомстата, это - прочие кредиты, которые составили более 11% всех инвестиций. Получается, что эти деньги просто выводятся из финансового оборота внутри страны, чтобы сохранить размещения за границей и получить стабильный, хоть скромный по российским меркам, доход.

Таблица 3 – Инвестиции из России за рубеж по типам (млн. долл. США)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Иностранные инвестиции	114284	82895	96222	151673	149908	201640
- всего						
в том числе:						
прямые инвестиции	21818	17454	10271	19040	17426	76265
из них:						
взносы в капитал	15379	6977	3005	7730	8128	65344
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	6088	10463	6964	11248	9292	10876
прочие прямые инвестиции	351	14	302	62	6	45
портфельные инвестиции	532	2434	795	11113	6967	4266
из них:						
акции и паи	172	1912	474	1446	2944	2462
долговые ценные бумаги	360	521	321	9639	4017	1804
прочие инвестиции	91934	63007	85156	121520	125515	121109
из них:						
торговые кредиты	80210	56143	75076	101160	104228	96680
прочие кредиты	9729	5944	9217	19139	20039	23814
банковские вклады	655	789	766	1148	1035	440
прочее	1340	131	97	73	213	0.2

В заключении стоит отметить, что наращивание прямых инвестиций за рубеж оказывает неоднозначное влияние на экономику России. Существует большое количество плюсов в наращивании ППИ, например, российские компании получают доступ к новым источникам ресурсов благодаря новым рынкам сбыта и приобретению в других странах новых технологий и, как следствие, это увеличивает их международную конкурентоспособность. Внешняя экспансия национального бизнеса

также содействует укреплению геополитического влияния России и усилению ее позиций в глобальной экономике. Но вместе с тем есть и минусы в наращивании прямых инвестиций за рубеж. Увеличивающийся отток капитала заметно ослабляет ресурсную базу модернизации и роста российской экономики. Так же следует отметить и недостаточно эффективную структуру зарубежных инвестиций, которые осуществляются в добывающие активы и способствуют закреплению сырьевой направленности экономики России. Из чего следует вывод: необходимо более активное участие государства в регулировании экспорта капитала из России.

Список использованной литературы.

1. Федеральная служба государственной статистики. Прямые инвестиции / [Электронный ресурс] / URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/ (дата обращения: 26.10.15).
2. Россия сохранила позиции среди крупнейших стран-инвесторов / [Электронный ресурс] / URL:<http://expert.ru/2015/05/19/rossijskie-kompanii-investirovali-56-mlrd-dollarov-v-inostrannyye-proektyi-v-2014-godu/> (дата обращения: 26.10.15).
3. Kearney A.T., The 2013 FDI Confidence Index, Back to Business: Optimism Amid Uncertainty, p.3.
4. Доклад о мировых инвестициях. Обзор 2013. / [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf (дата обращения: 26.10.15).
5. Коссов В.В. Российские инвестиции за границу. Лекция. 2013 г.
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система. Прямые инвестиции резидентов РФ / [Электронный ресурс] / URL: <https://fedstat.ru/indicator/data.do?id=55531> (дата обращения: 26.10.15).

ИДЕЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

М.В. Рыжаков

Томский политехнический университет, г Томск

E-mail: ryzhakov86@gmail.com

Научный руководитель Трубоченко Т.Г., канд. экон. наук, доцент

Введение инноваций в стране – это основная движущая сила экономического развития Российской Федерации 21 века. Без инновационного развития невозможно нормальное функционирование и прогрессивное развитие государства. Основным двигателем инноваций являются малые и средние предприятия, которые являются основой на пути к достижению независимой и великой державы. Одним из видов старта на пути к введению инновации в массы являются малые инновационные предприятия, созданные в стенах ВУЗов или НИИ.

Один из способов воплотить научную идею в реальную работающую в жизни технологию – создать малое инновационное предприятие прямо в стенах ВУЗа или НИИ. Такую возможность дал ученым 217 федеральный закон, принятый еще в 2009 году. При этом, в качестве малого инновационного предприятия понимается хозяйственное общество, деятельность которого заключается в практическом применении или внедрении результатов интеллектуальной деятельности (программы для вычислительных машин, баз данных, инновационных изобретений, полезных аппаратов, промышленных образцов, селекционных достижений), исключительные права на которые принадлежат ВУЗу. Сразу после его появления в научных учреждениях начался бум «стартапов».

Стартап – это компания, созданная для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели. Воспроизводимость – это возможность многократно продать полученное решение.

Инноваторы получили налоговые льготы, а научные учреждения треть доли в уставных капиталах компании, а так же права на результаты интеллектуальной собственности. Или по-другому говоря, вуз получает реальную возможность коммерциализировать полученные в ходе научно-исследовательских работах результаты интеллектуальной деятельности, превратив их в наукоемкий конкурентоспособный товар или услугу.

Пик создания малых инновационных предприятий пришелся на 2011 год, однако затем энтузиазм ученых, пожелавших стать бизнесменами, понемногу угас. Это зависело в основном от отсутствия стимула заниматься предпринимательской деятельностью, непрофессионального управления или же от острой конкуренции. Помимо этого не способствует развитию инноваций низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокая стоимость вводить что-то новое, высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений.



Рис. 1. Динамика создания малых инновационных предприятий при ВУЗах и НИИ

На данный момент (Рис. 2) свыше 50% существующих МИПов при ВУЗах и НИИ развивают свою деятельность в машиностроении, робототехнике, физике и химии. Около 12% внедряют инновации в медицине и биологии. А каждая десятая компания разрабатывает новшества в сфере обслуживания.

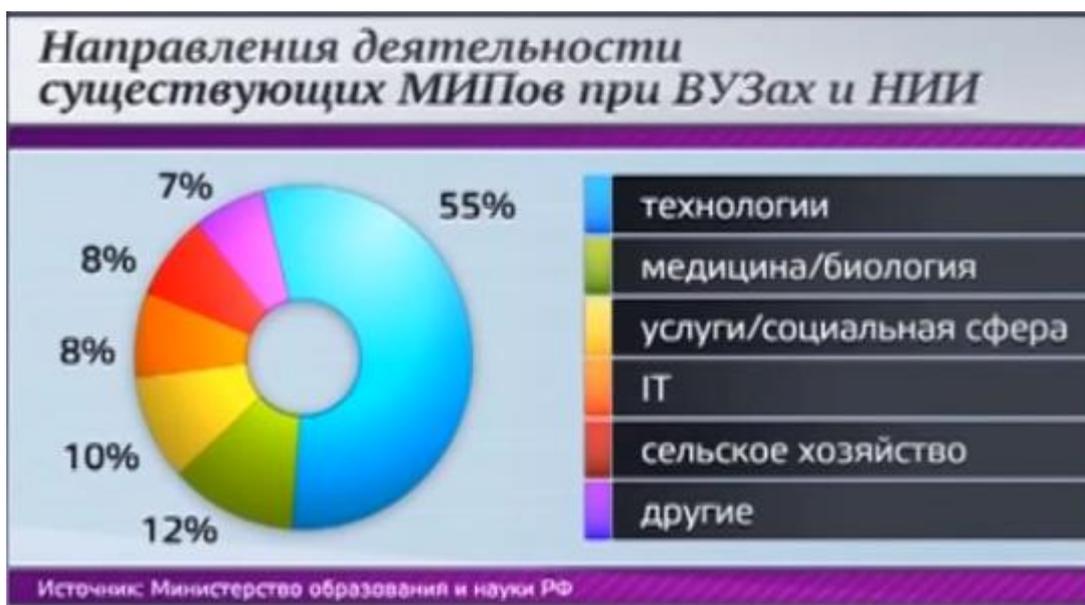


Рис. 2. Сферы деятельности существующих МИПов при ВУЗах и НИИ

Далеко не всем ученым суждено разбогатеть на своих разработках. По оценкам специалистов из двух с половиной тысяч малых инновационных предприятий, существующих при ВУЗах и НИИ, реально работает только половина. Некоторые МИПы изначально создавались для галочки, чтобы улучшить статистику. Другие – только для того, чтобы получить грант на научные исследования. Предприятие погибало, как только заканчивались деньги. Многие наоборот смогли найти инвесто-

ров, но не смогли договориться с ними в каких пропорциях им будет принадлежать результат интеллектуальной собственности.

Зачастую малое инновационное предприятие знает что продавать, но не знает кому, как и зачем. Ошибки в цене и неправильный мониторинг конкурентов губит все предприятие. В таком случаи встает острый вопрос о необходимости курирования и обучение студентов как правильно подавать свой товар.

Еще возникает один из немаловажных вопросов – «А как происходит это за рубежом?». То есть на западе или в Европе, где малые инновационные предприятия при ВУЗах успешно работают с середины прошлого века. Например, в МИТ (Massachusetts Institute of Technology) существует сразу несколько департаментов по развитию предпринимательства. Одно занимается юридическими вопросами защиты интеллектуальной собственности, другое помогает в вопросах коммерциализации, а третье – вопросами финансирования.

Количество созданных стартапов при ВУЗах и исследовательских институтах в США увеличивается с каждым годом. Университеты часто получают от таких предприятий авторские гонорары и, как правило, от 5 до 10 % акций новой компании.

У всех на слуху такие компании как Facebook, Microsoft или Apple. Все они, в свое время, тоже начинались как малые инновационные предприятия. Для того, что бы компании подобного уровня выходили из стен российских ВУЗов, придется еще изрядно потрудиться. Ведь пока даже крупные промышленные партнеры часто думают, что площадка при ВУЗе, где работают студенты, на качество можно не рассчитывать. И только когда ВУЗы подтянут это качество, как на производственном, так и на законодательном уровне, промышленные партнеры начнут сотрудничать с большим желанием.

В завершении статьи, хотелось бы подвести итоги, по достижению которых развитие малых инновационных предприятий выйдет на новый уровень:

1. Заинтересованность государства, частных лиц и предпринимателей вкладывать часть доходов в развитие инновационных предприятий.
2. Заинтересованность участников и сотрудников в доведении инновационной идеи к товарному виду или услуги.
3. Получение льготных кредитов участниками инновационного предприятия.
4. Юридическая защищенность интеллектуальной собственности.
5. Развитие конкурсов на получение гранта, денежных средств на научные программы или проекты.

Список использованной литературы.

1. Котов А.И., Богачев В.Ф. Инновационное развитие как фактор экономического роста // Инновации. – 2012. – №9. – С. 45-61.
2. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. – Таганрог: Изд-во ТРГТУ, 2006 – 98 с.
3. Кокуева Я.А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения [Электронный ресурс]: статья. URL:<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2427>

ПОИСК НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

И.Р. Салагор

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск
E-mail: salagor1@mail.ru

В статье рассмотрены основные финансовые механизмы привлечения инвестиций в строительство жилья, такие как: прямое финансирование, ипотечное кредитование, долевое участие, кредитное и проектное финансирование и другие. Обосновано, что в условиях кризиса данные механизмы не способствуют инвестированию строительства жилья и решению жилищной проблемы населения России. Автором предложено использование механизма жилищного лизинга, при этом обоснованы организационно-методические основы создания и функционирования жилищных лизинговых компаний.

Нестабильная экономическая ситуация во всем мире и связанный с этим экономический кризис повлияли на все отрасли российской экономики. Строительство объектов жилой недвижимости в России, несмотря на высокие темпы роста и рекордные показатели 2014 года, в этом году испытывает значительное падение платежеспособного спроса.

Целью данного исследования является поиск новых финансовых механизмов, способных привлечь дополнительные инвестиции на рынок строительства жилья. В соответствии с этим, основными задачами исследования являются:

- 1) исследование действующих финансовых механизмов привлечения инвестиций в строительство жилья в условиях кризиса;
- 2) разработка нового финансового механизма привлечения инвестиций в строительство жилья;
- 3) разработка и теоретическое обоснование организационной схемы предложенного механизма.

Как было отмечено выше, строительство жилья в России в 2014 г. достигло рекордных показателей. Однако темпы возведения жилой недвижимости в последние годы не только не снижали стоимость одного квадратного метра, а, напротив, повышали привлекательность жилья как инвестиционного актива. До кризиса 2014-2015 гг. недвижимость в России воспринималась в качестве одного из проверенных и надежных способов вложения и сохранения сбережений, причем резкое падение курса рубля в конце 2014 г. привело к так называемому «феномену Гиффена», при котором рост цен не только не снизил спрос, а, напротив, привел к покупательскому ажиотажу на недвижимость.

В 2015 г. ситуация на рынке первичного жилья значительно изменилась во всех регионах России. Большая часть потенциально платежеспособного спроса на жилую недвижимость перешла в отложенный спрос, что повлекло остановку и замораживание планируемых и строящихся объектов, а также значительное падение стоимости жилья на первичном и вторичном рынках (по нашим расчетам, от 20 до 35 %). Однако, несмотря на значительное снижение стоимости, жилье не стало более доступным для основной части населения России. Так, по расчетам автора, индекс доступности жилья, который определяется с учетом потребительских расходов домохозяйств, по состоянию на 1 июля 2015 г. в г. Томске поднялся до 16,7 лет (для сравнения, в 2008 г. индекс составлял 14 лет, в 2009–2014 гг. – 10-12 лет).

Значительный спрос на рынке жилья, обусловленный не только необходимо-

стью улучшения жилищных условий, но и инвестиционным интересом, обеспечивал постоянное поступление инвестиций в жилищное строительство, которые, в связи с сокращением покупательского спроса, значительно сократились. На снижение спроса повлиял и рост ставок по ипотечному кредитованию, и значительное сокращение доходов населения в связи с растущими ценами, и снижение привлекательности жилой недвижимости как инвестиционного актива.

В этих условиях поиск новых финансовых механизмов привлечения жилищных инвестиций становится важной задачей государственной жилищной политики. Правительство Российской Федерации пытается предпринять различные меры по выходу из сложившейся ситуации, при этом первоочередными задачами государства, по-прежнему остаются:

- улучшение жилищных условий населения;
- повышение доступности жилья;
- поддержка строительства жилья эконом-класса;
- поддержка строительной отрасли в целом.

К сожалению, существующие государственные проекты и программы по решению жилищного вопроса населения не достигают поставленных целей. Решением этой проблемы, на наш взгляд, могут стать:

- формирование рынка доступного жилья,
- повышение платежеспособного спроса населения,
- развитие жилищного кредитования
- увеличение объемов жилищного строительства
- и, соответственно, разработка новых финансовых механизмов привлечения инвестиций в строительство жилья эконом-класса.

В настоящее время основными финансовыми механизмами привлечения инвестиций в жилищную сферу являются:

- 1) прямое финансирование (приобретение готовых объектов жилой недвижимости за счет собственных средств и накоплений);
- 2) ипотечное кредитование;
- 3) долевое участие в строительстве;
- 4) кредитное финансирование;
- 5) проектное финансирование;
- 6) «зачетное» строительство;
- 7) государственное субсидирование.

Рассмотрим, каким образом данные финансовые механизмы способствуют привлечению инвестиций в финансирование строительства жилья в условиях кризиса.

1. Приобретение готовых объектов недвижимости за счет собственных средств граждан, является одним из самых распространенных способов решения жилищной проблемы во всем мире. В настоящее время структура инвестиций в жилищное строительство в России стала больше совпадать со структурой инвестирования в развитых странах, в которых данный способ является одним из основных источников финансирования жилищной сферы; при этом доля бюджетных инвестиций не превышает 2–5 %. Согласно данным Росстата, проведенным в июле 2015 г.[1], более 29 % населения России планируют в будущем приобрести или построить новое жилье, а еще около 42 % – улучшить свои жилищные условия. В сумме потенциальный спрос на жилье в настоящее время в России оценивается в размере 70 % численности населения, а это, по нашим расчетам, около 100 млн. чел. или 1,5 млрд. кв. м.

жилья. Однако, несмотря на выявленные предпочтения, воспользоваться инструментом прямого финансирования, т.е. приобрести готовый объект жилой недвижимости за счет собственных средств, может только незначительная часть населения России, имеющая очень высокие доходы, по нашим расчетам, составляющая не более 5-8 %. Необходимо принять во внимание и тот факт, что покупательский потенциал данной части населения практически исчерпан в связи с тем, что для большей части данной категории жилищная проблема уже решена.

2. Вторым достаточно значимым механизмом стимулирования платежеспособного спроса на жилье является ипотечное кредитование, основой которого является залог объекта недвижимости при получении ссуды в кредитной организации (банке). Данный залог позволяет залогодержателю осуществлять право преимущественного удовлетворения требований долга. В большинстве развитых стран именно ипотека является основным финансовым механизмом привлечения инвестиций на рынок строительства жилой недвижимости. Так, в странах Евросоюза около 37 % жилья обременено невыплаченной ипотекой или жилищным кредитом, в некоторых странах этот показатель намного выше [2]. Например, в Швеции доля невыплаченного жилья достигает 65,9 %, в Норвегии – 63,0 %, Исландии – 62,7 %, в Нидерландах – 59,6 %, в Дании – 52,7 %.

Становление и развитие системы ипотечного кредитования в России явилось одним из основных импульсов для роста жилищного строительства. Ипотечное кредитование во всех регионах России до 2014 г. демонстрировало достаточно высокие темпы ежегодного роста, при этом годовой прирост в 2014 г. составил 30 %, а общий объем заключенных договоров достиг рекордных 1,8 трлн. руб. [3]. Устойчивый прирост ипотечного рынка 2014 г., на наш взгляд, был обеспечен невысокими ставками ипотечного кредитования, появлением банков-конкурентов в системе ипотечного кредитования и увеличением темпов жилищного строительства.

Повышение ключевой ставки ЦБ РФ, а соответственно, и ставок по ипотечным кредитам, повышение выплат по так называемой валютной ипотеке, неплатежеспособность ипотечных заемщиков – эти факторы привели к тому, что рынок ипотечного кредитования значительно замедлил свой рост, по предварительным расчетам, до 18-20 %. Фактически сумма выданных ипотечных кредитов в рублях в первом квартале 2015 г. снизилась, по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., на 24 % или на 149,6 млрд. руб. [3]. Несмотря на то, что ключевая ставка ЦБ РФ с 3 августа 2015 г. была снижена до 11 %, во многих банках минимальные ставки достигают 17–25 %, кроме этого, значительно ужесточились требования на получение ипотечных кредитов. В настоящее время минимальные ставки по ипотечным кредитам по разным целевым программам составляют от 11,4 % до 16 %, средневзвешенная ставка по выданным ипотечным кредитам на 1 марта 2015 г. составляла 14,46 % годовых [3].

Согласно статистическим данным [2], в настоящее время 87 % населения не могут заключить договор по ипотечному кредитованию в связи с низким уровнем своих доходов. Прежде всего, это связано со снижением уровня доходов в условиях кризиса (72 %) и высокими процентными ставками (47 %). Соответственно, более 70 % населения, имеющего низкую платежеспособность, не сможет приобрести жилье, используя ипотечное кредитование. Исходя из этого, можно сделать вывод, что потенциал увеличения общей стоимости заключенных договоров ипотечного кредитования, по нашему мнению, практически исчерпан, следовательно, рынок строительства жилья перестанет получать необходимый объем новых инвестиций.

Государство и Центральный Банк России принимают необходимые меры по выходу из сложившейся ситуации на рынке ипотечных кредитов. Так, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) рассматривает возможность создания специального Фонда социальных программ, средства из которого будут идти на поддержание заемщиков. На эти цели может быть выделено до 4,5 млрд. руб. Предполагается, что фонд сможет помочь примерно 30 тыс. семей [4]. Однако данные меры являются недостаточными, и жилье по-прежнему остается недоступным для основной части населения России.

3. Механизм долевого участия в строительстве на протяжении многих лет являлся одним из основных механизмов финансирования жилищного строительства в России. Основная часть жилищного фонда, построенного в 2000–2010 гг., возведена именно по этому принципу, позволив застройщикам, не имеющим собственных средств, привлекать значительные объемы инвестиций. Фактически данный механизм представляет своего рода финансовую пирамиду, поэтому финансовые трудности некоторых застройщиков, а также мошеннические схемы привели к тому, что долевое финансирование и договор долевого участия в строительстве стали ассоциироваться с «обманутыми дольщиками». Например, в Томской области заложниками такой ситуации стали более трех тысяч граждан. Для того, чтобы защитить население России от недобросовестных застройщиков, были внесены изменения в 286–ФЗ «О взаимном страховании» [5], на основании которых организация-исполнитель обязана застраховать свою гражданскую ответственность перед каждым участником долевого строительства. В связи с высокой стоимостью таких страховых договоров, количество организаций, применяющих долевое участие, значительно снизилось, соответственно, приток инвестиций в сферу строительства жилья с помощью такого механизма значительно уменьшился.

4. Приобретение жилья с помощью кредитного финансирования и жилищного кредитования имело весьма незначительную долю в общем объеме приобретенной недвижимости. Основной причиной этого были достаточно высокие ставки по кредитам, значительно превышающие ставки по ипотеке. Кроме этого, использование таких финансовых механизмов может увеличивать итоговую стоимость приобретенного жилья, в среднем, в 2-3 раза. После поднятия Российским Центробанком ключевой ставки в декабре 2015 г. до 17 %, последующий рост ставок в сфере кредитования стал неизбежен, что привело к практически полному сокращению данного вида кредитования для покупки жилья в связи с низкой доступностью жилищного кредитования.

5) В настоящее время крупными строительными компаниями часто используются короткие инвестиционные проекты, рассчитанные на небольшой срок, половину которого занимает подготовительный этап строительства объектов жилой недвижимости (отведение участка под строительство жилья, затраты на разработку проектной документации и т. п.) и половину – собственно реализация проекта. Обычно подобные проекты основаны на долевом участии в строительстве будущих собственников жилой недвижимости, поэтому удельный вес собственных инвестиций строительных компаний в общем объеме капитальных вложений в такой проект имеет относительно невысокие показатели. Однако в условиях финансового кризиса использование такого механизма привлечения средств в инвестиционные проекты становится еще более затруднительным, особенно учитывая ситуации с «обманутыми дольщиками».

б) Перспективы привлечения больших объемов инвестиций на рынок жилья

с помощью таких механизмов как зачетное строительство, особенно в условиях кризиса, по нашему мнению, также не являются оптимистичными.

7) Государственное субсидирование предполагает направление значительного объема безвозмездных государственных средств различным субъектам рынка (застройщикам, физическим лицам, кредитным организациям), что, как правило, увеличивает риск нецелевого использования бюджетных средств. Достаточно распространенным является мнение о том, что решением ситуации, сложившейся на рынке строительства жилья, может стать механизм субсидирования субъектов рынка в самых разных формах. По нашему мнению, жилищное субсидирование имеет значительные ограничения и не может решить проблему финансового обеспечения жилищных инвестиций в связи с тем, что данный механизм является дополнительной и не всегда выполнимой нагрузкой на бюджет и не решает проблему обеспечения жильем населения России.

На основании анализа финансовых механизмов, используемых в настоящее время для привлечения инвестиций в строительство жилья, можно сделать вывод, что существующие государственные проекты и программы по решению жилищного вопроса населения не достигают поставленных целей. Разработка различных программ, разрабатываемых и внедряемых наряду с ипотечным кредитованием, например, ссудосберегательные кооперативы и различные целевые фонды, со временем становятся малоэффективными и низкорентабельными в связи с ростом стоимости жилья и уровнем инфляции. Действующие механизмы финансирования жилищного строительства не приносят значимых результатов, соответственно, жилищное строительство не получает требуемых инвестиций, и жилищная проблема не решается в полной мере. Конечно, необходимо помнить о том, что главным ресурсным ограничением является низкая платежеспособность населения. Также необходимо учитывать и значительное снижение данного показателя в условиях кризиса, даже принимая во внимание общее снижение стоимости жилья.

В связи с этим становится очевидным, что для поддержки и развития строительства жилья необходимо совершенствование существующих механизмов и разработка новых, способных обеспечить привлечение инвестиций в жилищное строительство и повысить доступность жилья для населения.

По нашему мнению, одним из новых механизмов привлечения инвестиций в сферу строительства жилья и реальным способом решения жилищной проблемы части населения может стать жилищный лизинг, который предполагает передачу жилья в собственность граждан путем постепенного погашения его стоимости [6, с. 104]. В связи с этим, данный механизм может также помочь строительным организациям в решении проблем сбыта готового жилья в условиях кризиса, связанных со значительным сокращением спроса.

Основным импульсом для развития системы жилищного лизинга должно стать создание государством целостной системы специализированных финансовых институтов [7, с. 375]. Действующим законодательством [8] уже закреплены меры государственной поддержки лизинговой деятельности, среди которых:

- разработка и реализация федеральных программ;
- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;
- финансирование федеральным бюджетом и предоставление государственных гарантий для реализации лизинговых проектов; и др.

Но участие государства – не единственная форма реализации и развития механизма финансового лизинга. Согласно ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» [8] учредителями лизинговых компаний могут являться физические и юридические лица; также лизинговые компании могут привлекать средства юридических и физических лиц для осуществления лизинговой деятельности в установленном законодательством Российской Федерации порядке. Поэтому механизм учреждения лизинговой компании и формирования ее начального капитала может быть различным.

Мы предлагаем следующие организационные формы лизинговых компаний [9, с. 89]:

1) региональная жилищная лизинговая компания, учредителями которой является областная администрация (по типу региональных ипотечных агентств);

2) корпоративная жилищная лизинговая компания, созданная в виде дочерней компании специализированного крупного строительного холдинга, т. е. в рамках крупного девелопмента;

3) коммерческая (частная) жилищная лизинговая компания, учрежденная частными инвесторами, может быть использована организациями для предоставления жилья сотрудникам по договору жилищного лизинга.

При организации областной жилищной лизинговой компании в качестве лизингодателя может выступать специализированная лизинговая компания, учредителями которой является областная администрация, созданная по типу региональных ипотечных агентств в форме акционерных обществ с контрольным пакетом акций.

Сделка жилищного лизинга, осуществляемая региональной жилищной лизинговой компанией, может состоять из следующих этапов:

1. Выбор объекта лизинга лизингополучателем. Лизингополучатель (т. е. семья, нуждающаяся в жилье), выбирает приемлемый среди предложенных лизинговой компанией вариантов объект жилой недвижимости, либо самостоятельно подбирает необходимый объект на первичном рынке. Выбор объекта лизинга на вторичном рынке жилой недвижимости в данной работе не рассматривается, так как, по мнению автора, основной целью финансового механизма жилищного лизинга является не только повышение доступности жилья для населения, но и привлечение инвестиций в жилищное строительство.

2. Заключение договора жилищного лизинга. Жилищная лизинговая компания (лизингодатель) заключает с физическим лицом (лизингополучателем) лизинговый договор, согласно которому компания приобретает у строительной организации объект лизинга (жилую недвижимость) и сдает его в аренду лизингополучателю. Согласно условиям данного договора, компания получает лизинговую плату, рассчитанную исходя из конкретных особенностей данной сделки и финансовых возможностей лизингополучателя. Лизингополучатель, согласно договору, имеет следующие права:

- право постепенного погашения полной стоимости объекта в течение срока договора;
- право выкупа объекта лизинга в конце срока аренды по остаточной стоимости или досрочного выкупа;
- право изменения графика платежей по согласованию с жилищной лизинговой компанией;
- право возврата жилья лизинговой компании;
- право продления договора жилищного лизинга на новый срок;

- другие права.

3. Приобретение объекта недвижимости у строительной организации. Одновременно лизинговая компания приобретает объект жилой недвижимости (объект лизинга) у строительной организации. Для этого между ними заключается соглашение в форме договора о долевом участии в строительстве, договора купли–продажи или договора подряда с организацией–застройщиком.

4. Передача объекта лизинга. Лизингополучатель получает жилье непосредственно от строительной организации, подписав акт приема–передачи объекта жилой недвижимости.

5. Выполнение сторонами своих обязательств согласно условиям заключенных договоров.

Преимуществом региональной жилищной лизинговой компании является то, что при поддержке областных или муниципальных администраций система жилищного лизинга может значительно увеличить количество граждан, для которых жилье станет более доступным.

При организации корпоративного жилищного лизинга в качестве лизингодателя может выступить лизинговая компания, созданная в виде дочерней компании крупного строительного холдинга.

Основным преимуществом данной схемы является то, что лизинговой компании не требуется дополнительных инвестиций для приобретения объектов лизинга, так как жилая недвижимость является собственностью корпорации. Соответственно, выбор приемлемого варианта объекта лизинга осуществляется исходя из предложений данной строительной организации. Также у лизингополучателя существует возможность значительно снизить размер лизинговых выплат при заключении договора лизинга по незавершенному объекту строительства.

В соответствии с этим, корпоративный жилищный лизинг может способствовать не только решению жилищной проблемы населения, но и в решении проблем строительных компаний при сбыте готового жилья в условиях кризиса, роста конкуренции или снижения покупательского спроса.

Третья форма жилищной лизинговой компании – коммерческая, или частная. Лизингодателем в данном случае является организация–работодатель, которая предоставляет лизингополучателю (работнику данной организации) жилье по договору жилищного лизинга.

Одним из этапов этой сделки является (как и в случае организации региональной жилищной лизинговой компании) приобретение организацией объекта лизинга на первичном рынке недвижимости у строительных организаций по договору купли–продажи, договору о долевом участии в строительстве, либо по договору подряда. Если работник получает жилье на время срока действия трудового договора, то лизинговая плата в данном случае может быть фиксированной. Однако по соглашению сторон договором жилищного лизинга лизингополучатель может получить право постепенного погашения полной стоимости объекта в течение срока договора и право на выкуп жилья по остаточной стоимости. В любом случае, за работником сохраняется право на досрочное расторжение договора жилищного лизинга и возврат объекта лизинга.

Преимуществом частной жилищной лизинговой компании является то, что в этом случае может быть решена не только проблема обеспечения жильем сотрудников, но и вопросы закрепления квалифицированного персонала.

Кроме этого, жилищный лизинг может значительно снизить риски домохо-

зайств, связанные с финансовой несостоятельностью заемщика, при которой домохозяйство по различным причинам не может производить платежи по кредитному договору. В таком случае по закону на заложенный объект недвижимости может быть обращено взыскание залогодержателя с последующей реализацией этого имущества и выселением должника. Однако заключение договора с жилищной лизинговой компанией, основанного на использовании возвратного лизинга, поможет избежать выселения заемщика из квартиры или жилого дома. В этом случае несостоятельный заемщик лишается права собственности на заложенный объект жилой недвижимости, но сохраняет право пользования своей квартирой или домом. Как показывает практика, ситуации, связанные с выселением должников, не являются редкостью в российской действительности. Согласно статистическим данным, только в 2008 г. было выселено 14 тыс. семей.

Основой для развития системы жилищного лизинга может стать создание специализированных финансовых институтов, выполняющих роль институтов развития – федерального агентства жилищного лизинга и сети региональных жилищных лизинговых компаний.

Механизм создания такой системы может быть аналогичен тому, который был использован при создании российской ипотечной системы, когда в 1997 г. по решению Правительства РФ было создано ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» («АИЖК»). При этом 100 % акций АИЖК принадлежит государству в лице Федерального агентства по управлению федеральным имуществом.

Таким образом, автором проведено исследование основных финансовых механизмов привлечения инвестиций в жилищное строительство: прямое финансирование, ипотечное кредитование, долевое участие, кредитное и проектное финансирование и другие. На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что действующие в настоящее время финансовые механизмы не решают проблему привлечения инвестиций в финансирование массового жилищного строительства для решения жилищной проблемы.

Предложенный автором механизм жилищного лизинга может стать дополнительным источником привлечения инвестиций на рынок жилья, способствовать решению проблем строительных организаций по сбыту готовых объектов, а также повысит доступность жилья, тем самым значительно расширив круг потенциальных участников рынка жилой недвижимости.

Список использованной литературы.

1. Комплексное наблюдение условий жизни населения [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html (дата обращения 10.10.2015).

2. Leaseurope. The Voice of Leasing and Automobile Rental in Europe [Электронный ресурс] // Annual Survey 2007–2014. URL: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys> (дата обращения 10.10.2015).

3. Официальные данные Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. URL: www.cbr.ru (дата обращения 02.10.2015).

4. Ипотечное кредитование в России [Электронный ресурс] // XIII Всероссийская Конференция «Ипотечное кредитование в России». – Москва, 21 апреля 2015 г. URL: <http://www.akm.ru/rus/conferences/ipoteka2015/> (дата обращения 04.10.2015 г.).

5. Федеральный закон «О взаимном страховании» от 29 ноября 2007 г. № 286–ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения 10.10.2015).

6. Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р. Формирование региональных систем жилищного лизинга на основе развития специализированных финансовых институтов // Вестник Томск. гос. ун-та. Экономика. – 2013. – № 1 (21). – 174 с. – С. 102–113.

7. Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р., Иглина Н.В. Финансовые институты развития как инструменты привлечения жилищных инвестиций // Траектория реформирования российской экономики: материалы Международного экономического симпозиума, посвященного 50-летию экономического факультета ТГУ. – Томск : Издательский Дом ТГУ, 2014. – Т. 1. – 556 с. – С. 373-381.

8. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г. № 64–ФЗ: (с изм. и доп. от 28.06.2013) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения 10.10.2015).

9. Салагор И.Р. Жилищный лизинг как инструмент финансового механизма на рынке жилой недвижимости: Дис. ... канд. эк. наук. – Томск, 2014. – 198 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

М.Ю. Сафрыгин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: msafrygin@gmail.com

Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

На сегодняшний день проблема своевременного обнаружения кризиса в деятельности предприятия является крайне актуальной, ведь ранее обнаружение кризиса дает руководству больше возможностей для локализации данной проблемы, соответственно, требует меньших материальных и временных затрат для решения кризисной ситуации. Эффективность управления менеджерами должна быть максимально полезна, ведь зачастую от принятых решений зависит будущее предприятия.

Сам термин «антикризисное управление» один из самых «популярных» терминов в повседневной жизни России. Как правило, под ним понимается управление фирмой, в предверии банкротства, в других – в нынешних условиях кризисной ситуации в стране, а третьи же связывают это понятие с деятельностью антикризисных управляющих в рамках различных судебных тяжб, т.е. как правило, сложных процедур банкротства. Большинство считает, что антикризисные меры должны применяться в случае, когда финансовое положение предприятия на рынке становится шатким и бесперспективным, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и все свое внимание держат исключительно на «лечении» кризиса. Другая часть считает такой подход не правильным. Так, профессор Уткин Э.А в своей книге «Справочник кризисного управляющего» писал: «Подобный подход – это все равно что «ставить телегу впереди лошади». Основопологающее в антикризисном управлении – финансовые сложности не имеют стабильный характер. В таком случае должен идеально работать управленческий механизм устранения возникающих проблем, и речи о банкротстве при таком подходе быть не должно[1].

Важным элементом, антикризисного управления является быстрое принятие решений (антикризисные меры). В первую очередь, главной, первостепенной задачей в антикризисном управлении является предотвращение и ликвидация неплатежеспособности предприятия. Все оставшиеся параметры фирмы, такие как прибыльность, конкурентная позиция, научно-технический потенциал и т.д., обязаны рассматриваться с целью возможности их влияния на платежеспособность предприятия.

На текущий момент существуют три категории антикризисных мер, которые применяются при угрозе банкротства предприятия:

1. Предупредительные меры – с помощью них можно снизить риск неплатежеспособности (в будущем).

2. Экстренные меры – меры, которые направлены на оперативное восстановление платежеспособности в кризисной ситуации.

3. Последующие меры – в первую очередь эти меры направлены на серьезные структурные изменения на предприятии. Можно назвать их стратегическими или даже тактическими.

Таблица 1 – Классификация мероприятий в системе антикризисного управления на предприятии

Предупреждение кризисной ситуации	Экстренные антикризисные меры		Последующие антикризисные меры
	внутрисистемные	внесистемные	
<ul style="list-style-type: none"> • Повышение технического цикла • Диверсификация • Возникновение новых холдингов • Научно-технический прогресс • Маркетинг • Мониторинг жизненного цикла продукта • Специализированная переподготовка кадров 	<ul style="list-style-type: none"> • Краткосрочное кредитование • Задержка выплаты заработной платы • Продажа контрольного пакета акций • Снижение цены товаров 	<ul style="list-style-type: none"> • Задержка внешних платежей • Поиск контрагентов с дешевым сырьем • Новые рынки сбыта • Получение налоговых льгот • Государственное субсидирование 	<ul style="list-style-type: none"> • Реструктуризация • Санация • Слияние • Инвестиции • Продажа • Ликвидация
<ul style="list-style-type: none"> • Упор на инновации и оправданный риск • Дешевое сырье • Новые управленческие структуры • Страхование коммерческих рисков • Увеличение ликвидационной стоимости предприятия • Введение законодательной формы взаимоотношений между производителем и покупателем 	<ul style="list-style-type: none"> • Заклад части недвижимости иподзалог 		

Процесс вывода предприятия из кризисного состояния должно происходить не хаотично и бессистемно, он должен быть определенным образом организованный и скоординированный. Понимание этих аксиоматических истин обуславливает целе-

сообразность определения основных документов, которые должны разрабатываться в процессе антикризисного управления предприятием [2].

На мой взгляд, наиболее правильным является системный подход к антикризисному управлению, именно в то время, когда сама процедура антикризисного управления рассматривается как большой и детальный комплекс мероприятий, направленных на предварительную диагностику последствий кризиса и на полное устранение на предприятии.

Необходимо же рассмотреть на каких же основных принципах основополагается система антикризисного управления. К числу данных принципов относятся [3]:

- Предварительная диагностика в финансовой деятельности предприятия. Несмотря на то, что возникновение любого кризиса на предприятии несет угрозу существованию предприятия и связано с определенными потерями. Сама возможность возникновения кризиса должна прогнозироваться и диагностироваться на самых ранних стадиях, для того чтобы своевременно приступить к оперативной нейтрализации.

- Оперативное реагирование на кризисные ситуации. Не секрет, что каждое появившееся кризисное явление имеет тенденцию к расширению, но и порождает новые. Проще говоря, чем оперативнее будут применены антикризисные действия, тем большими возможностями к исправлению будет располагать предприятие.

- Соразмерность реагирования предприятия на действительную угрозу его финансового вывода из равновесия. На сегодняшний день актуальна система различных механизмов по устранению угрозы банкротства, которая в большинстве случаев зачастую связана с финансовыми потерями или затратами.

Полная реализация возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. Получается что, в борьбе с угрозой банкротства предприятие обязано рассчитывать исключительно на свои финансовые резервы и возможности.

Так, можно утверждать о том, что выше перечисленные принципы являются основой организации антикризисного управления предприятием[4].

Что же касается вопроса финансового менеджмента в антикризисном управлении. Какую же роль он играет? Всем известно, что финансовый менеджмент это некий симбиоз стратегических и тактических элементов финансового обеспечения предпринимательства, который позволяет максимально эффективно управлять денежными потоками, помимо этого и находить оптимальные решения, такие как усиление контроля за денежными средствами, которые крайне необходимы любому предприятию, а тем то, которое затронул кризис. В целом, роль финансового менеджмента, действительно, огромна, в первую очередь ради того, что она позволяет диагностировать кризисную ситуацию на предприятии, а также анализировать различные финансовые показатели. Своевременный анализ финансового состояния предприятия позволит «убить» зачатки кризиса на самых ранних этапах развития[5].

Итак, можно смело утверждать о том, что антикризисное управление – это единый комплекс взаимосвязанных между собой мероприятий, начиная от ранней диагностики кризиса, заканчивая различными мерами для его преодоления.

Основные причины возникновения кризисной ситуации на предприятии

Часто бывает так, что кризис охватывает некое предприятие из-за несоответствия его финансово-хозяйственных характеристик. Если разбираться в причинах разразившегося кризиса, то тут может всплыть слишком много различных факторов, не похожих друг на друга. Такие факторы следует разделять на две основные группы:

- Внешние;
- Внутренние.

Внешние факторы можно в свою очередь подразделить на:

1. Социально-экономические факторы общего развития страны
2. Рыночные факторы
3. Прочие внешние факторы

Внутренние факторы возникновения кризиса:

1. Управленческие
2. Производственные
3. Рыночные

Безусловно, все эти факторы могут находиться в основе кризиса предприятия, но одно из самых больших влияний на состояние какого-либо предприятия оказывают кадровые факторы, управленческие решения, которые играют ключевую роль на каком-либо предприятии. В качестве примера может служить то, что слабый и неустойчивый производственный и финансовый менеджмент на предприятиях Российской Федерации повлекло, что по данным Межведомственной балансовой комиссии, которая проводила исследование отечественных предприятий насчет их финансового состояния, выявлено, что создалась специфическая и довольно интересная ситуация, которая базируется на трех факторах. Конечно же первый и важный фактор – это низкий уровень денежного компонента в расчетах. Основную часть составляют не денежные формы расчета, а денежные формы расчета составляют всего треть в общем объеме. Безусловно, второй фактор – чрезвычайное обременение долгами, которые зачастую не выплачиваются даже наполовину. В подтверждение моих слов, статистика говорит нам о том, что объем долгов отечественных предприятий приблизился к объему их годовой выручки. То есть, получается, что средний срок расчета по долгам составляет чуть больше года. Ну и третий фактор - обстоятельство, дополняющее эту итак неблагоприятную для нас картину, - это крайне низкая производительность труда, которую поднять не каждому под силу.

Можно смело утверждать, что для современных предприятий в Российской Федерации характерна неэффективность управления, которую можно отнести к наиболее распространенной проблеме, которая тормозит их эффективное функционирование в условиях сложившихся рыночных отношений, губя их потенциал. В первую очередь проблема возникает из-за:

1. Отсутствия некой стратегии в деятельности предприятия;
2. Зачастую низкая квалификация и неопытность менеджеров;
3. Низкий уровень ответственности руководителей предприятия перед собственниками за последствия принимаемых решений, также слабые показатели финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

На мой взгляд, борьба предприятий за выживание в кризисных условиях требует коммуникацию между организационными, правовыми, финансовыми и управленческими аспектами.

Итак, можно сделать следующий вывод: несмотря на разнообразие разных факторов, которые приводят к кризису на предприятии в большинстве своем такими факторами являются недостатки управления, а также низкая классификация управленцев.

Список использованной литературы.

1. Манухов Р.В. Справочник кризисного управляющего [Электронный ресурс] // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». URL: <http://top.rbc.ru/economics/01/03/2015/54342.shtml> (дата обращения: 15.10.2015).
2. Забавина Ю.А. Риски финансового кризиса в России [Электронный ресурс] // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». URL: <http://top.rbc.ru/economics/02/12/2014/934192.shtml> (дата обращения: 15.10.2015).
3. Кареев А.К. Реакция на кризис и ее последствия для реального сектора российской экономики [Электронный ресурс] // Российская газета RG. RU. URL: <http://www.rg.ru/2014/04/31/reaction.html> (дата обращения: 15.10.2015).
4. Грязнова Г. Антикризисный менеджмент [Электронный ресурс] // Экономикасегодня. URL: http://www.ecnow.ru/211404/31/opinion_321.html (дата обращения: 15.10.2015).
5. Интервью Заместителя Председателя Правительства РФ – полномочного представителя Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Юрия Трутнева телеканалу «Россия-24» [Электронный ресурс] // Дальневосточный федеральный округ официальный сайт полпреда Президента РФ. URL: http://www.dfo.gov.ru/req_news_print.php?id=3848 (дата обращения: 15.10.2015).

ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ КНР НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В XXI ВЕКЕ

Т.И. Сметанникова

Томский политехнический университет, г. Томск.

E-mail: Woolsey@yandex.ru

Научный руководитель: Гузарова Н. И., канд. ист. наук

В статье подчеркивается роль КНР в мировых экономических процессах, выделяется роль национальных интересов КНР в трансформации экономической стратегии страны, а так же рассматриваются одни из ключевых направлений экономического взаимодействия Китая в XXI веке.

Цель работы: характеристика влияния национальных интересов Китая на экономическую деятельность КНР XXI века.

Задачи работы:

1. Исследовать понятие «мягкая сила» как способ осуществления внешней политики КНР в XXI веке.
2. Выявить взаимосвязь между современными национальными интересами и современной экономической стратегией КНР.
3. Отобразить роль экономических организаций в защите национальных интересов КНР.

Методы исследования:

В работе применяются следующие методы:

- Метод сравнительно-исторического анализа. Данный метод был использован при изучении исторических событий изучаемого периода.
- Синтез. Данный метод был использован при выявлении национальных интересов КНР XXI века.
- Дедукция. Данный метод был использован при анализе влияния национальных интересов КНР на развитие экономических связей.
- Системный подход. Данный метод был использован при изучении закономерностей формирования национальных интересов, повлиявших на экономическую политику КНР.

На протяжении пяти тысяч лет Китай является одной из выдающихся мировых цивилизаций. Сегодня, несмотря на то, что по результатам Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) Китайская Народная Республика входит в список развивающихся стран, сложно говорить, что Китай при таком статусе не может претендовать на геополитическое лидерство в регионе.

Согласно данным Национального бюро статистики КНР, опубликованным 20 января 2014 г., китайская экономика в 2013 г. выросла на 7,7%, а ВВП страны достиг 56,88 трлн. юаней или 9,31 трлн. дол, составив 55% американского ВВП.[1] Таким образом, по объему ВВП КНР занимает второе место в мире. Экономическая система Китая - восточная рыночная экономика, обладающая собственными особенностями, именуемыми «социализмом с китайской спецификой». Помимо своего экономического статуса, Китай еще в 1964 году создал ядерное оружие, что помещает его в авангард мировых вооруженных сил.

Однако, несмотря на свое лидирующее место в мировых рейтингах экономического развития, а так же на наличие ядерного оружия, Китай, не претендует на

экономическую экспансию или на главенство в новой системе безопасности Восточной Азии. Он так же не активно выражает свои политические намерения и приоритеты на международной арене. Такая «мягкая дипломатия» со стороны Китая затрудняет проведение анализа и составление прогнозов относительно перспектив развития АТР.

В XXI веке в условиях глобализации мировой экономики особую актуальность приобретает изучение влияния национальных интересов КНР на трансформацию экономической стратегии страны. Национальный интерес формируется как некое обобщение интересов граждан. Внешнеполитические задачи государства и, следовательно, государственные интересы, в том числе в области внешней политики, заключаются, в обеспечении интересов граждан, прежде всего их потребности во внешней безопасности - экономической, политической и военной. [2]

На сегодняшний день одними из основных направлений национальных интересов КНР являются: поиск ресурсов, перенос предприятий на территории стран – экономических партнеров, улучшение экологической обстановки, противодействие сепаратизму и терроризму.

С 14 марта 2013 года на 1-й сессии Всекитайского собрания народных представителей 12-го созыва новым председателем Китайской Народной Республики был избран Си Цзиньпин. Завершилась передача власти «пятому поколению» руководителей КПК, лозунгом которых стало осуществление «Великой китайской мечты». В рамках этого лозунга были выделены три компонента отвечающие национальным интересам КНР в XXI веке:

- сильное и богатое государство,
- национальное возрождение,
- народное счастье.

«Цель нашей предстоящей борьбы, – отметил Си Циньпин, – такова: к 2020 г. ВВП и среднедушевые доходы городского и сельского населения должны удвоиться по сравнению с показателем 2010 г.; должно быть в полной мере завершено построение среднезажиточного общества. К середине нынешнего века мы должны превратить страну в богатое, могучее, демократическое, цивилизованное, гармоничное социалистическое государство и осуществить китайскую мечту о великом возрождении китайской нации» [3]

Выбор такой стратегии отнюдь не случаен. Китайская Народная Республика с начала XXI века стала испытывать острую проблему нехватки ресурсов. Уже с 1993 года Китай стал одним из главных импортеров нефти. На сегодняшний день существует три сценария развития ситуации. По наименее благоприятному сценарию А – потребление нефти с 2000 по 2020 г. возрастет с 230 до 610 млн т. По «промежуточному» сценарию В - потребности в 2020 г. составят 560 млн т нефти. При реализации оптимального сценария С потребности в 2020 г. составят 450 млн т нефти. [4] Однако, в реальности Китай на 20% опережает самые пессимистичные прогнозы. Производя 4% мирового ВВП, Китай потреблял 7,4% нефти, 31% угля, 30% железной руды, 37% стали, 25% алюминиевого сырья и 40% цемента. [5]

Благодаря стремительному наращиванию производственного потенциала на своей территории, активному использованию не только природных ресурсов таких как: нефть, уголь и газ, но так же и искусственных удобрений, токсичных синтетических веществ, антропогенное загрязнение провинций Китая достигло

критической отметки. Сегодня одним из приоритетных направлений обеспечения национальных интересов является комплексное и немедленное разрешение сразу нескольких экологических проблем:

- переоборудование предприятий и комбинатов добывающей, легкой и тяжелой промышленности.
- поиск региональных партнеров и вынос части вредного производства за пределы страны.
- разработка системы законодательства в области защиты окружающей среды.

Для осуществления целей политического курса «китайской мечты» стало необходимым создание и развитие двухсторонних межгосударственных связей и поддержка правительством принципов многосторонней дипломатии в АТР. Сегодня, Пекин прикладывает все усилия, что бы установить тесные связи со странами принимающими участие в работе Ассоциации государств Юго-Восточной Азии, а так же со странами-членами форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. Основная цель – усиление своих позиций в структуре этих организаций. Это необходимо для создания буферной зоны из лояльных режиму КПК и подверженных экономическому влиянию стран, что бы через страны ЮВА предпринимать попытки распространить свою «мягкую политику» на остальной мир.

Понятие «мягкая сила» («soft power») ввел в теорию международных отношений профессор Гарвардского университета, американский политолог Джозеф Най.¹ «Мягкая сила» представляет собой искусство убеждения, использование нематериальных ресурсов культуры и политических идеалов в интересах оказания влияния на людей в других странах. Используя «мягкую силу» государство приобретает возможность влиять на объект, не отдавая команды. Если объект воздействия верит в благоразумность твоих целей, то можно убедить его сделать что-то без применения силы или какого-либо дополнительного стимула. [6] Данная концепция демонстрирует возможность создания и развития экономически мощного государства, не следуя либеральному пути развития общества, и не существуя как часть капиталистической экономической системы. Таким образом, руководство КПК осуществляет защиту национальных интересов как в АТР, так и на международной арене, не прибегая к силовой дипломатии, а руководствуясь опорой на экономические, партнерские отношения.

Начало курса «мягкой дипломатии» КНР положила концепция научного развития, предложенная председателем КНР Ху Цзиньтао. В рамках процессов глобализации концепция «мирного развития» (хэпин фачжань) рассматривается как сотрудничество - совместное развитие и всестороннее сотрудничество. Таким образом, Китай отказался от политики «опоры на собственные силы» и конфронтации в осуще-

¹ Джозеф Най – американский политолог, разрабатывающий ряд направлений в рамках неолиберализма, ведущий эксперт по международным вопросам. В настоящее время является профессором Гарвардского института государственного управления им. Джона Ф. Кеннеди. Также принимает активное участие в Проекте по реформе национальной безопасности.

ствлении своих национальных интересов. Национальные интересы Китая на рубеже XX – XXI веков стали осуществляться при содействии с мировым сообществом. Экономическое развитие при этом играло важную роль консолидирующего фактора. Концепция имеет три главных составляющих:

- социально-экономический подъем и культурное развитие;
- укрепление международных связей в дипломатических и торгово-экономических сферах, упрочение позиции в глобальном диалоге цивилизаций;
- обеспечение безопасности, укрепление обороноспособности; военная доктрина и модернизация армии. [7]

Проведение с 2004 года ежегодных ярмарок Китай-АСЕАН при поддержке Министерства коммерции КНР, торгово-экономических ведомств правительств 10 стран АСЕАН и секретариата АСЕАН, формирует новую двустороннюю модель сотрудничества. Только за последнее десятилетие Китай создал более тридцати проектов в АСЕАН. Это привело к первым дипломатическим и экономическим успехам КПК. Так, в 2008 году во время глобального финансового кризиса, странами ЮВА был сокращен экспорт в Японию, США и ЕС, но экспорт в КНР сохранил свои позиции.

В 2001 году на базе «Шанхайской пятерки», после принятия в состав организации Узбекистана, была образована Шанхайская организация сотрудничества. Основной задачей организации было – выстраивание системы межгосударственных взаимоотношений направленных на борьбу с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом. В 2003 году была учреждена Региональная антитеррористическая структура, а в 2007 году подписан Договор о долгосрочном добрососедстве, дружбе и сотрудничестве государств-членов Шанхайской организации. Что эта организация значит для Пекина? В первую очередь, членство в данной организации позволяет лидерам КПК рассчитывать на помощь стран союзников в урегулировании возможных конфликтов связанных с сепаратистскими движениями Синьцзян- Уйгурского автономного района, Тибета и Тайваня. В рамках «мирной дипломатии» Китай не может претендовать на одностороннее силовое подавление сепаратистов, это навредит его имиджу. Однако, «Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом», подписанная членами ШОС в 2001 году дает ему право на международную поддержку в решении данного вопроса.

Помимо абстрактной идеи совместной борьбы с терроризмом, правительство КНР возлагает большие надежды на страны ШОС, как на перспективные рынки сбыта и зоны экономического влияния. Так же создание единого культурного, экономического и политического пространства в странах ШОС на основе постоянных встреч и переговоров выступает противовесом экономической интеграции США в АТР. Возможная интеграция юаня в экономики южных партнеров – основная экономическая угроза для политики США.

Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство (РВЭП) – один из последних проектов восточноазиатского регионализма. Его участниками с 2012 года являются страны входящие в состав АСЕАН и их партнеры по Восточноазиатскому саммиту, которые заключили соглашения о создании ЗСТ. На основе сотрудничества «АСЕАН +3» КНР проводит новый стратегический курс интеграции регионов. Дополнительным рычагом экономического и политического воздействия на региональных партнеров стало создание (ВАС) Восточноазиатского сообщества.

Такое стремление к отстаиванию своих геополитических и национальных интересов на южных границах у Китая не случайно. Острая нехватка ресурсов в стране подталкивает его к разработке новых месторождений нефти, находящихся на спорных территориях с Вьетнамом и Японией. Конфликт с Японией в 2010 году на почве территориальных споров за острова Сенкаку осложнил диалог образованного в 2008 году саммита Япония – Китай- Южная Корея. Что же касается островов архипелага Спартли, то обострение противоречий может привести к крупномасштабному конфликту с вмешательством третьих стран в лице США. Анатолий Сёмин в сетевом журнале «Новое Восточное Обозрение» от 06. 04. 2011г. утверждает, что в первой половине XXI века отношения Японии и Китая определяют экономическую стабильность в Северо- восточной Азии. Так как к 2010 году на территории Китая осуществляют свою деятельность более 25 тысяч компаний, основой которых служит японский капитал. Помимо этого, в 2010 году по объему двусторонней торговли Китай и Япония приблизились к показателю около 230 млрд. долларов, а прямые инвестиции Японии составили 70 млрд. долларов[8]. Несмотря на объемы экономического сотрудничества, в политическом взаимодействии двух стран традиционно наблюдается ряд противоречий. По границе Китая и Японии проходит разлом капиталистического и социалистического миров. Это не может не влиять на внешнеполитические стратегии двух стран.

Китайская экономика имеет широкие перспективы развития. Китай намерен твердо придерживаться политики реформ и открытости, ускорять темпы трансформации модели развития, неуклонно руководствоваться курсом на расширение открытости перед внешним миром, продолжать создавать для зарубежных предприятий более благоприятные условия и среду, развитие Китая внесет большой вклад в мировую культуру, экономику и историю.

Список использованной литературы.

1. Российский институт стратегических исследований. Блинков В. М. [Электронный ресурс] / Итоги развития экономики Китая в 2013 году и перспективы на 2014 год. URL: <http://riss.ru/analitics/4727/> (дата обращения 26.10.2015).
2. Учебник / Под. ред. А.В. Торкунова. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1999. – С. 254.
3. Си Цзиньпин о «китайской мечте» // Китай. – 2013. – №7. – С. 16.
4. Храмухин А. А. Дракон проснулся?: внутренние проблемы Китая как источник китайской угрозы для России. – М.: Ключ-С, – 2013. С.16
5. Бергер Я. М. / Экологическая безопасность и ресурсообеспеченность. / Китай: угрозы, риски, вызовы развитию». Под ред. В. Михеева. Московский Центр Карнеги. - М., 2005. – С. 331.
6. Гревцова А. Н. / «Мягкая сила Китая как способ расширения его политического влияния на страны АСЕАН» Молодой ученый. – 2012. – №3. – С. 313-315.
7. Парадигма мирного развития Китая. А. Мокрецкий. Проблемы Дальнего Востока, №2, 2012, С. 123-135
8. Сёмин А. Характер японо-китайских отношений в XXI веке: статья в.н.с. Института Дальнего Востока РАН // Новое Восточное Обозрение: сетевой журнал. 2011. 06 апреля.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Т.Л. Смирнова

СТИ НИЯУ МИФИ, г. Северск,
ct12002@mail.ru

Рассмотрены внешние и внутренние источники, закономерности структурных сдвигов на рынке рабочей силы в результате циклического характера развития рыночных процессов, эволюции социально-экономических отношений работника и работодателя. Показан механизм эволюционных изменений структуры рынка рабочей силы в национальной экономике, формирующий направления диверсификации спроса на профессионально-квалификационные группы.

Технологическая и социальная перестройка общественных потребностей формирует количественные изменения структуры рынка рабочей силы, переходящие в качественные структурные сдвиги. Отставание России по уровню инновационно-технологического развития от ведущих стран мировой экономики, вызвало необходимость реализации стратегии инновационно-технологического развития экономики «Инновационная (электронная) Россия 2020». Правительство выбрало вариант модернизации экономики через высокотехнологичные сектора экономики, что вызовет структурные сдвиги в реальном секторе экономики, реформирование системы профессионального образования в результате возрастающих требований к профессиональным компетенциям специалистов. Меняющиеся социально-экономические отношения приводят к структурному дисбалансу спроса и предложения профессионально-квалификационных групп.

Институциональная динамика развития рынка рабочей силы рассматривается через процесс приобретения или утраты устойчивости его структуры. Развитие рынка рабочей силы сопровождается изменением жизненного цикла института, моделями экономического поведения субъектов и их социальной позицией. В научных исследованиях под развитием рынка рабочей силы понимают новые признаки институциональной системы, которые не являются уникальными. Развитие рынка рабочей силы можно рассматривать как переход в новое состояние, в котором проявляется характер структурных изменений (эволюционный или революционный). Революционный характер социально-экономических изменений возникает в результате глубокой структурной и институциональной перестройки в точках бифуркации. Эволюционный характер развития системы сопровождается естественным отбором элементов института, сохранением структуры и устойчивых связей [1].

Заметим, что показателем системной динамики эволюционного развития рынка рабочей силы является уровень организованности, раскрывающий ценность и сущность социально-экономических отношений. Эволюционное развитие рынка рабочей силы характеризуется переходом от одного типа самоорганизации к другому, плавностью качественной динамики и поступательностью. Эволюционный переход в новое качественное состояние опирается на адаптационный потенциал субъектов рынка рабочей силы с новыми качественными характеристиками. Субъекты рынка рабочей силы сохраняют алгоритмы принятия экономических решений в ответ на изменение внешней и внутренней среды. Надо отметить, что развитие рынка рабо-

чей силы опирается на объективные законы, отражающие генетический характер структурных изменений на основе наследственности и изменчивости [2]. Развитие рынка рабочей силы представляет собой диалектический процесс, в результате которого формируются отрицательные и позитивные структурные сдвиги, ведущие в сторону прогресса или в сторону регресса институтов. Государство корректирует институты рынка рабочей силы через цели, задачи, прямые и косвенные инструменты регулирования, программные действия.

Качественное развитие рынка рабочей силы может происходить без видимого увеличения числа элементов структуры, а за счет перераспределения имеющихся между ними взаимосвязей. Подстройка структуры рынка рабочей силы к внешней среде характеризуется дифференцированными индикаторами социально-экономического развития. Типы развития рынка рабочей силы классифицируются как экстенсивный и интенсивный. Экстенсивное развитие рынка рабочей силы повышает спрос на профессионально-квалификационные группы низкого качества за счет миграционных потоков. Интенсивное развитие рынка рабочей силы предполагает привлечение высококвалифицированных специалистов, рост их производительности труда за счет повышения качества профессионального образования, использования инноваций. Поиск и привлечение квалифицированных наемных работников с высоким уровнем производительности труда для инновационных производственных процессов как в государственном, так и частном секторе экономики стимулирует развитие структуры рынка рабочей силы в инновационной модели экономики.

Вариант модернизации институциональной структуры «сверху» сопровождается экспортом института из других национальных моделей для институционализации социально-экономических отношений. Развитие институциональной структуры рынка рабочей силы «снизу» происходит за счет медленных эволюционных изменений практики социально-экономического взаимодействия субъектов. Пропорции элементов институционального развития рынка рабочей силы связаны с особенностями государственной политики в сфере занятости, культурными традициями, неформальной практикой ведения бизнеса, стратегиями индивидуального поведения на рынке [3].

Структура рынка рабочей силы в исходном и в последующем состояниях формируется суммой частных векторов преобразований, сопровождается усложнением социально-экономических связей. Развитие рынка рабочей силы представляет собой целенаправленное движение с источником внутреннего саморазвития институциональной структуры, которая отражает состояние социальной среды. Особенности развития рынка рабочей силы проявляются через динамику трансформации секторов экономики. В силу системного характера развития рынка рабочей силы возникновение или исчезновение составляющего структурного элемента не соответствует только количественному изменению, а ведет к трансформации множественных структурных связей и социально-экономических отношений. Сопровождается серьезными субстанционными и функциональными изменениями всех внутренних составляющих элементов институциональной системы. Обобщение результатов междисциплинарного анализа показывает, что изменение структурных связей рынка рабочей силы происходит нелинейно, а скачкообразно, эволюционно или революционно. Рынок рабочей силы имеет историческую логику развития, механизм функционирования, внешние и внутренние импульсы к развитию.

Диверсификация структуры рынка рабочей силы ведет к возникновению дополнительных устойчивых связей и социально-экономических отношений, сопровождающихся функциональными изменениями [4]. В процессе развития рынка рабочей силы происходит модификация количественных и качественных показателей, которые отражают комплексное состояние всех структурных элементов. Противоречия развития структурных элементов рынка рабочей силы обостряются в условиях технологической дифференциации секторов экономики. Происходит изменение механизма адаптации к внешним воздействиям, технологии социализации и координации взаимодействия наемного работника и работодателя. Развитие структуры рынка рабочей силы может рассматриваться как направленный, необратимый, закономерный процесс, который характеризуется воспроизводством своих функций, структурных элементов, механизмом ценообразования и социально-экономических отношений. Для оценки устойчивых и развивающихся функциональных связей проводится анализ внешней и внутренней среды, обеспечивающей интеграцию с другими экономическими институтами [5]. Развитие рынка рабочей силы имеет исторически определенный промежуток времени изменения устойчивых взаимосвязей между структурными элементами.

Развитие рынка рабочей силы предполагает оценку следующих элементов: направленности, свойств структуры, механизма, источников, форм институциональной системы, проявляясь через проекцию на внешнюю среду. Анализ развития рынка рабочей силы проводит исследование целей и типологии структурных связей, возможных состояний, набора функциональных зависимостей, адаптационных механизмов структурных процессов, глубину латентных процессов, интеграционные связи структурных элементов. Направления анализа развития рынка рабочей силы включают в себя исторический аспект, моделирование структурно-функциональных связей, оценку уровня организационного единства институциональной системы.

Анализ циклического характера структурных изменений экономики проводили Н.Д. Кондратьев [6], О.Т. Богомолов [7], Б.Н. Кузык [8], Ю.В. Яковец и другие. Традиции эволюционного развития и перехода в анализе структурных сдвигов экономики использовали Ф. Бродель [9], В.Е. Маневич [10], Д.С. Львов [11], С.Ю. Глазьев [12]. Закономерности развития международного рынка рабочей силы и мирохозяйственных связей, дифференциацию экономических и организационных структур исследовали П. Линдерт, М. Портер, П. Самуэльсон, К. Макконнелл, С. Брю. Многообразие подходов в исследованиях состояния и структуры рынка рабочей силы можно объяснить влиянием разных факторов, различающихся по интенсивности, продолжительности воздействия и формам возникающих социально-экономических эффектов. Особый интерес в развитии рынка рабочей силы вызывают гипертрофированные процессы структурной трансформации, которые получили неполное или частичное теоретическое отражение в научной литературе.

Структура рынка рабочей силы подвержена непрерывному циклическому развитию в результате комплекса несбалансированных экзогенных и эндогенных факторов. Наиболее значимыми являются, такие как формирование нового технологического уклада в международной и национальной экономике, изменение инновационной активности бизнеса и секторных пропорций перелива капитала, несоответствие структуры совокупного спроса и совокупного предложения профессионально-квалификационных групп, усиливающийся дисбаланс уровня заработной платы на локальных рынках рабочей силы [13]. В основе циклической природы развития рынка рабочей силы лежат процессы, вызванные экзогенными факторами. Экзоген-

ное развитие национального рынка рабочей силы происходит под воздействием внешних факторов, которые не затрагивают внутреннюю природу экономического института. К ним относятся международная миграция населения трудоспособного возраста, изменение объема и структуры капиталовложений инвесторов в разных секторах экономики, формирование новых технологических кластеров в производстве, неустойчивая динамика инновационной активности бизнеса, которая влияет на продолжительность экономического цикла и производительность труда [14].

Эндогенные факторы связаны с внутренними изменениями пропорций и структуры рынка рабочей силы в результате слабой управляемости, координации национальных процессов сбережения и потребления секторов экономики, разбалансированности государственной финансовой системы, развития социальных и когнитивных потребностей работника, появления новых важных ценностей для наемного работника и работодателя. Эндогенное развитие рынка рабочей силы под воздействием группы внутренних факторов является результатом поступательного, исторического изменения экономических связей и процессов функционирования национального экономического института.

Факторы, влияющие на формирование структуры рынка рабочей силы, можно классифицировать, как слабо контролируемые и частично контролируемые разными уровнями государственной власти в национальной экономике. К частично контролируемым государством факторам структурного развития рынка рабочей силы относятся следующие: кластеры создания рабочих мест в высокотехнологичном секторе экономики, профессиональные союзы и организации, диффузия прав собственности, интеграционные и антикризисные программы, уровень смертности и производственного травматизма наемных работников [15]. К слабо контролируемым государством факторам развития рынка рабочей силы относятся следующие: структура рабочих мест в неформальном секторе экономики, аллокация молодых специалистов в секторах экономики, границы и барьеры «входа», транзакционные издержки, дифференциация ставок заработной платы в частном секторе экономики.

К макроэкономическим факторам развития структуры рынка рабочей силы, относятся степень интегрированности национальной экономики в международную, уровень технологического развития производства, специфика структуры национального потребления, модели диффузии собственности в национальной экономике, механизмы создания и защиты интеллектуальной собственности, методы и инструменты управления территориальными кластерными структурами. К микроэкономическим относятся следующие факторы: усложнение процессов ценовой и неценовой конкуренции фирм, возрастание роли технологических преимуществ фирм, расширение набора предпочтений и налоговых льгот для фирм, увеличение инвестиционных ресурсов фирм и другие. Резкие и кардинальные структурные сдвиги на рынке рабочей силы происходят редко, вследствие инерционности его структур. Рынки рабочей силы и инвестиций по сравнению с товарным рынком имеют более низкий уровень чувствительности к внешним циклическим конъюнктурным колебаниям, характеризуются определенным временным запаздыванием в изменении динамики индикаторов экономического развития (проциклических и контрциклических).

Структура рынка рабочей силы описывается разными типами статических и динамических моделей. Модель рынка рабочей силы решает такие вопросы: оценивает возможности наращивания экономически активного населения для концентрации и расширения производства, характеризует формы занятости наемных работников, показывает смещение спроса на профессионально-квалификационные группы,

описывает эффекты замещения технологий в процессе производства, анализирует модель институализации социально-трудовых отношений. На структуру рынка рабочей силы дополнительно оказывает влияние уровень развития общественных отношений, тенденции сохранения национальных и культурных ценностей. Таким образом, современное понимание структурного развития связано с синтезом неоклассического и кейнсианского теоретических подходов, которые используют агрегированные индикаторы для оценки состояния конъюнктуры рынка рабочей силы. Структура мирового рынка рабочей силы проходит стадию трансформационного сдвига в результате развития наукоемких технологий, усиления гибкости и конкурентоспособности сетевых производственных структур.

Список использованной литературы.

1. Краснов Г.А. Эволюция экономических систем в условиях технологического прогресса с позиции теории динамических развивающихся систем / Г.А. Краснов, А.А. Краснов, Краснов А.А. // Журнал экономической теории. – 2012. – №3. – С.54-61.
2. Иншаков О.В. Экономическая генетика как методология и экономическая основа наноэкономического анализа // Вестник ВолГУ. – 2008. – Серия 3. – № 1 (12). – С.5-12.
3. Курбатова М.В. Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Том 2. – № 1. – С.54-64.
4. Макаров В.Л. Обзор математических моделей экономики с инновациями // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 45. – №1. – С.3-14.
5. Мау В.А. Человеческий капитал: вызовы для России // Вопросы экономики. – 2012. – №7. – С.114-132.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 2002. – 764с.
7. Богомолов О.Т. Социально-экономический аспект модернизации экономики России // ЭКО. Экономика и организации промышленного производства. – 2011. – № 7. – С.135-148.
8. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Кузык Б.Н., Ю.В. Яковец. – Т. VI. – М.: Институт стратегий, 2010. – 562с.
9. Бродель Ф. Динамика капитализма / Ф. Бродель; пер. с фр. В. Колесникова, отв. ред. В. Ружо. – Смоленск: Полиграмма, 1993. – 123с.
10. Маневич В.Е. Кейнсианская теория и российская экономика / В.Е. Маневич. – М.: Комкнига, 2010. – 224с.
11. Львов Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М.: Экзамен, 2002. – 512с.
12. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254с.
13. Макаров В.Л. Функции знаний в современной экономике / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер // Социология образования. – 2009. – №9. – С.13-35.
14. Метелёв С.Е. Международная трудовая миграция и нелегальная миграция в России / С.Е. Метелёв. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2012. – 176с.
15. Мидлер Е.А. Институты инновационной экономики: особенности формирования и тенденции / Е.А. Мидлер. – Ростов – на – Дону: Южн. Фед. ун-т, 2008. – 157с.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Ю.С. Сорокина, Ж.А. Ермушко

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail:sorokina93@mail.ru

В данной статье рассматривается международная интеллектуальная миграция в РФ. Анализируется текущее состояние РФ для выявления проблем, которые способствуют «утечке мозгов», а также тормозят приток высококвалифицированных специалистов извне. Предложены пути решения данных проблем.

Международная интеллектуальная миграция населения – сложное явление, характерные закономерности которого проявляются в непрекращающемся увеличении масштабов, вовлечением в мировой миграционный оборот населения практически всех стран мира, в быстром росте трудовой миграции.

Более того, международная трудовая миграция высококвалифицированных специалистов приобретает новые структурные характеристики, дифференцирование происходит по квалификации, профессиональным и образовательным признакам. Процесс перехода к постиндустриальному обществу способствует превращению науки в важнейшую производственную силу, как следствие, возрастает роль высококвалифицированного труда, и прежде всего – научного и инженерного.

Передовые научные знания, высокая квалификация превращаются в ценный интеллектуальный капитал, от обладания и правильного управления которым во многом зависит международная конкурентоспособность национальной экономики, ее субъектов, а также возможности извлечения больших выгод из развивающихся процессов и тенденций глобализации рынка и конкуренции.

В экономике, которая основана на знаниях, лучше подготовленные и «вооружённые» передовыми идеями высококвалифицированные кадры действительно приобретают ключевое значение.

Научные разработки, фундаментальные исследования – все это способствует повышению конкурентоспособности национального рынка на мировой арене и помимо прочего благоприятствует инновационному развитию страны.

Важно отметить, что международная интеллектуальная миграция составляет неотъемлемую часть всемирных экономических отношений, так как данное явление основано на перемещении трудящихся с высокой профессиональной квалификацией в другие страны для поиска работы. Данное перемещение предполагает смену места жительства.

Международная трудовая миграция в той или иной степени затронула все страны мира, и статистические данные указывают на то, что данный процесс сегодня набирает обороты. Особо важно отметить увеличение объема «утечки мозгов», что является на сегодня тревожной тенденцией для ряда стран. Так, например, по данным Росстата РФ, в период с 2011 года наблюдается рост числа международных эмигрантов. Если в 2011 году число выбывших составило 36774 человека, то в 2013 году – уже 186382 [1]. По словам главы Российской академии наук, за последние полтора года стали для РФ наиболее болезненными в плане «утечки мозгов» [2].

Специфика современной «утечки умов» как миграционного процесса определяется новым качественным уровнем сочетания факторов.

Среди структурных факторов важное значение имеют этнические и профессиональные факторы. В рамках исследования феномена «утечки умов» профессиональные факторы приобретают особое значение по причине специфики интеллектуального труда для этой категории мигрантов, возможностей реализации творческого потенциала, обладания большей информацией, и из этого следует, что они обладают более высокой потенциальной мобильностью и адаптивностью.

Существуют ли проблемы в РФ, которые способствуют «утечке мозгов» из страны? Что является «выталкивающими» факторами как для отечественных высококвалифицированных специалистов, так и для притекающих «умов» извне?

Регулирование международной интеллектуальной миграции в РФ осуществляется на законодательном уровне посредством миграционной политики.

Понимание необходимости привлечения иностранных высококвалифицированных специалистов извне, а также создание необходимых условий для реализации человеческого капитала внутри страны - все это является важными задачами миграционной политики РФ на сегодняшний день.

Анализируя систематическую связь государственных институтов, отвечающих за осуществление миграционной политики, можно сделать вывод, что функциональное разделение между ведомствами, с одной стороны, позволяет расширить набор услуг, которые могут быть предоставлены мигрантам. Но, с другой стороны, это так же приводит к бюрократическим проволочкам, которые снижают эффективность миграционной политики. Из этого следует, что происходит снижение производительности, увеличение транзакционных издержек, снижение прибыли фирмы и средств, которые идут напрямую государству.

Важным документом, который непосредственно на законодательном уровне регулирует миграцию «умов» является ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ», а именно статья 13.2 «Особенности осуществления трудовой деятельности иностранными гражданами - высококвалифицированными специалистами». Автор считает, что приведенные в статье цифры заработной платы привлеченных высококвалифицированных специалистов не являются для большинства привлекательными и не могут стать причиной приезда в РФ для работы в научной сфере. Так, например, оплата труда assistant professor в США, который приравнивается в России к должности доцента, составляет 60-70 тысяч долларов в год, то есть в месяц в среднем он получает с учетом уплаченного налога на доход 3700 долларов, что при конвертировании в российскую валюту будет равно почти 230 тыс. рублей [3]. Если говорить о заработной плате молодых ученых, то на начальных этапах они получают около 1400 долларов, что в рублях составляет около 87 тыс. рублей. На основании выше изложенного можно сделать вывод, что материальная сторона не является привлекающим фактором для части иностранных высококвалифицированных специалистов. Тогда как для отечественных высококвалифицированных специалистов данный размер оплаты труда является притягательным фактором для смены места реализации человеческого капитала.

В миграционном законодательстве РФ существует еще один ФЗ, который регулирует интеллектуальную миграцию: ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».

Анализ данного ФЗ позволяет сделать выводы о том, что для привлечения высококвалифицированных специалистов для осуществления деятельности в рамках «Сколково» созданы достаточно привлекательные и упрощенные условия. Так, на-

пример, получение работодателем разрешений на привлечение и использование иностранных работников не требуется [4]. Более того, приглашения на въезд и разрешения на работу выдаются без учета квот [4]. Однако автор считает, что подобные условия должны быть созданы не только для осуществления данного масштабного проекта, но и так же и для рядовых институтов в сфере науки и образования. Посредством предложенных мер возможно значительное повышение эффективности в плане привлечения «умов» из-за рубежа и улучшение условий для осуществления деятельности отечественными высококвалифицированными специалистами.

Можно сказать, что регулирование миграции высококвалифицированных специалистов на законодательном уровне является прямым механизмом воздействия. Однако существуют и косвенные механизмы. К ним можно отнести различные социальные программы, гранты, стипендиальные программы, программы академического обмена, двойного диплома, недавно вошедший в применение в РФ институт постдокторантуры. Данные механизмы внедряются и используются на уровне научно-образовательных институтов: ВУЗов, НИИ и т.п.

Автор считает целесообразным в качестве примера реализации косвенных механизмов регулирования интеллектуальной миграции привести Национальный исследовательский Томский политехнический университет.

На базе НИ ТПУ сегодня происходит реализация ряда инструментов, которые влияют на регулирование миграции «умов», а именно [5]:

- программа академического обмена;
- программа двойного диплома;
- внедрение и реализация института постдокторантуры;
- сотрудничество с рядом ведущих мировых ВУЗов;
- реализация международных исследовательских проектов с привлечением иностранных специалистов;
- различные стипендиальные программы;
- международные программы, гранты и фонды, посредством которых происходит финансирование различных проектов на базе ВУЗа (Horizon 2020, Tempus, Erasmus+, Германская служба академических обменов DAAD, Fulbright).

Кроме того, международная деятельность для НИ ТПУ является одним из наиболее приоритетных направлений развития в связи с реализацией «Программы повышения конкурентоспособности ТПУ среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013 – 2020 гг.». С 2012 г. в ТПУ реализуется концепция CDIO (Conceive, Design, Implement, Operate), направленная на совершенствование базового инженерного образования [6].

Осуществляемая международная деятельность дает возможность будущим высококвалифицированным специалистам получить знания и компетенции на базе ведущих ВУЗов мира, тем самым инвестируя в себя, в свой человеческий капитал. В будущем, после окончания обучения, полученные знания будут являться конкурентным преимуществом на рынке труда, в том числе и на мировом.

Констатируя выше представленные факты, можно сделать вывод, что реализуемая НИ ТПУ политика в области улучшения подготовки высококвалифицированных специалистов, обеспечения оснащения материально-технической базы ВУЗа, развития науки и внедрения инноваций, реализации проектов с привлечением иностранных специалистов или посредством сотрудничества с мировыми ВУЗами – все это влияет на регулирование интеллектуальной миграции, а именно на привле-

чение иностранных высококвалифицированных специалистов и препятствование «утечке мозгов» из РФ.

Безусловно, интеллектуальная миграция оказывает влияние на национальный рынок труда. И влияние это может быть как положительным, так и отрицательным. Окружающее влияние находится в прямой зависимости от проводимой государством политики в сфере образования, НИР, а также наукоёмких направлений в производстве и бизнесе, доступности реализации стартапа, а также обеспечения практической связи науки и бизнеса.

Международную интеллектуальную миграцию можно считать одним из приоритетных векторов развития национальной экономики, в частности национального рынка труда. Посредством данного вида миграции можно повысить значения основных показателей, характеризующих рынок труда.

Международная интеллектуальная миграция оказывает существенное влияние на развитие региональных рынков труда в целом и формирование предложения рабочей силы, в частности.

Страна сегодня должна осознать, что здравоохранение, образование, фундаментальная наука – не пассивные потребители ресурсов. Ускорение темпов и повышение качества их развития приведет к повышению эффективности не только национального рынка труда, но всего общественного производства, к переходу к качественно более высокому уровню удовлетворения потребностей.

Важно отметить, что динамика и направленность международной интеллектуальной миграции в значительной степени зависит от развития науки в стране и отношения к ней [7]. Потому состояние дел в этой области в значительной мере определяет прогресс страны в целом. Страна, чье развитие основано на знаниях, высококвалифицированные специалисты, аккумулирующие человеческий капитал, играют ведущую роль [8]. А проблема «утечки мозгов» в значительной мере сдерживает развитие страны.

Автор полагает, что развитие науки, создание и изучение чего-либо возможно исключительно в свободной среде, где сам ученый выбирает исследование и его направление. Именно этого не хватает сегодняшней научной среде в РФ [9].

Кроме того, мы наблюдаем ситуацию, когда массовая «утечка мозгов» привела к возникновению возрастного разрыва и к потере связи между поколениями в научном сообществе России. Еще в 2000 году ученых младше 29 лет насчитывалось только 10,6 %, в возрасте 30-39 лет - 15,6 %, 40-49 лет - 26,1 %, а старше 50-47,7 % [10]. Сейчас же эти цифры почти не изменились.

Так же важно указать на недостаточность финансирования науки и образования.

Государственные расходы на образование

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014**
Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов*:							
млрд руб.	214.7	801.8	1893.9	2231.8	2558.4	2888.8	...
в процентах:							
от расходов консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов	11.0	11.8	10.8	11.2	11.0	11.4	...
к предыдущему году, в постоянных ценах	105.7	113.3	93.0	101.7	106.6	106.6	...
Федеральный бюджет:							
млрд руб.	38.1	162.1	442.8	553.4	603.8	672.3	649.8
в процентах от расходов федерального бюджета	3.7	4.6	4.4	5.1	4.7	5.0	4.6
Бюджеты государственных внебюджетных фондов:							
млрд руб.	...	11.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
в процентах от расходов бюджетов государственных внебюджетных фондов	...	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации:							
млрд руб.	176.6	628.6	1450.9	1728.4	2047.0	2333.8	2530.7
в процентах от расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации	17.4	21.4	21.9	22.5	24.5	26.5	25.4
Бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов:							
млрд руб.	...	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
в процентах от расходов бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов	...	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

* Здесь и далее данные за 2000 г. приведены без учета бюджетов государственных внебюджетных фондов.
 ** Годовые данные утверждены сводной бюджетной росписью с учетом внесенных изменений (отчет об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов по состоянию на 1.09.2014 г.).

Рис.1. Государственные расходы на образование [11]

Таблица 1 – Расходы на прикладные научные исследования в области образования [11]

Год	2005	2010	2011	2012	2013
Млрд. руб.	1,8	15,7	20,2	13,7	8,8

Автор оценивает выше обозначенные данные как недостаточные для полного и эффективного развития науки как движущего фактора прогресса экономики и благосостояния РФ в целом. Несмотря на небольшую разницу в процентах от ВВП госрасходов на образование в РФ и ряда развитых стран, необходимо указать на то, что Россия является территориально большей страной и обладающей большими ресурсами. Из этого следует, что для ее развития необходимо большие финансовые средства.

Вследствие введенных санкций появляются серьезные проблемы с финансированием проектов. И из России продолжают уезжать специалисты в поисках материального обеспечения своего проекта [12]. В результате, только в США, которые в свою очередь являются своеобразным мировым магнитом для мозгов, сейчас работают десятки тысяч русских ученых, а общий показатель «утечки мозгов» за границу до сих пор не поддается подсчету. А все потому, что официальная статистика учитывает только тех специалистов, которые выезжают в зарубежные страны на постоянное место жительства. Но помимо таковых существует еще целый ряд неучтенных людей, которые или временно работают за границей, или же трудятся в заграничных фирмах, что тоже является одной из разновидностей «утечки умов». Не стоит забывать и о студентах, уезжающих на обучение. Как показывает практика, обратно возвращаются меньше половины.

Еще одна пугающая проблема для России проистекает из того, что 21 век – это

эпоха прикладных исследований. В этом аспекте взаимоотношения между теми, кто в мире создает знания и теми, кто эти знания превращает в технологии и товары, носят прямой характер, без участия научной бюрократии и ее попыток как в РФ по-рулить научными и прикладными направлениями и деньгами [13]. В РФ на сегодня имеет место быть ситуация, когда изобретатель не может внедрить свое изобретение на производстве или реализовать его на рынке.

Исследователи оценивают ежегодные потери России в 1990-е годы от «утечки мозгов» в \$ 50 млрд. и утверждают, что она нанесла невосполнимый урон интеллектуальному потенциалу страны. Наиболее востребованными отраслями российской науки тогда стали точные науки: математика, физика и вычислительная техника. Ведь по официальным данным, из России уехало 70-80 % математиков, 40 % физиков-теоретиков, работающих сегодня на мировом уровне. По оценкам ректора МГУ В. Садовниченко, за 90-е годы Россия растратила около одной трети своего интеллектуального потенциала [10]. Автор оценивает данные цифры катастрофическими для науки и ее будущего.

Массовый отток научных кадров является очевидной потерей для нашей страны. К негативным последствиям утечки умов можно отнести [10]:

- ослабление НТП, замедление научного и экономического роста;
- невосполнение затрат государства на обучение и повышение квалификации специалистов;
- упущенная выгода для науки, образования, экономики и социального развития страны;
- демографические потери;
- стратегическое отставание развития страны от ведущих стран мира.

Выезд ученых, талантливых специалистов, квалифицированных рабочих кадров - интеллектуальной элиты страны и одновременно с этим малый приток «умов», несомненно, влечет за собой огромные экономические потери для России. В размер экономических потерь входят государственные затраты на подготовку ученых и недополученный вклад в доход российского бюджета в развитие экономики страны. Российский ученый С. Капица приводит следующие оценки: «За 10 последних лет только из Московского физико-технического института уехало до полутора тысяч человек. Это примерно 20 % каждого выпуска. Стоимость подготовки специалиста в области физики, математики оценивается на мировом рынке примерно в миллион американских долларов. Получается, что мы экспортировали из одного ВУЗа кадров на полтора миллиарда» [10]. В свою очередь промышленно развитые страны лишь только обогащаются от привлечения наиболее талантливых специалистов, не растрачивая деньги на образование и обучение молодых ученых.

Вышеприведенные факты позволяют сделать вывод о том, что существуют проблемы, которые способствуют «утечки мозгов» и тормозят приток «умов» извне.

Автор считает целесообразным обобщить имеющиеся проблемы в сфере международной миграции высококвалифицированных специалистов в РФ:

- недостаточность финансирования науки и образования;
- отсутствие официальной статистики «утечки мозгов», что позволяло бы правительству «держат руку на пульсе» и своевременно корректировать миграционную политику в данной сфере;
- возрастной разрыв в научных кадрах, сложившийся по причине массовой эмиграции высококвалифицированных специалистов после распада СССР, как след-

стве, занятость мест в науке людьми глубоко пенсионного возраста [7];

- непривлекательность научной деятельности по причине несоответствующей оплаты труда (средняя зарплата научного сотрудника 20-25 тыс. рублей);
- наличие тенденции в эмиграционном потоке эмигрантов к увеличению в нем высококвалифицированных специалистов: 39% эмигрантов приходится на специалистов с высшим образованием, из которых 9% - высококвалифицированные инженеры и технологи, 8% - ученые, 5% - бизнесмены, 2% - юристы [8];
- отсутствие прямых связей между производителями интеллектуальных продуктов и их заказчиками, трудности с их установлением;
- научная бюрократия, которая выражается в попытках со стороны государства распределять средства по их требованию;
- бюджетные потери по причине отъезда специалистов;
- отсутствие научных менеджеров, которые могли бы в правильном направлении выстраивать деятельность научных институтов;
- несправедливость в распределении средств для финансирования различных нужд научных институтов или для реализации проекта.

В то время, как одни кафедры переживают золотой век, другие не развиваются из-за малого финансирования. Так, например, данная проблема существует в рамках НИ ТПУ, а именно на кафедре теоретической и прикладной механики. Упомянутая кафедра уже третий год пытается получить средства в виде гранта для оснащения лаборатории. Однако предпочтение отдается, несмотря на научную деятельность на этой кафедре, РГУНГ (Губкинского нефтегазовому), так как он является базовым нефтегазовым ВУЗом в РФ.

Какие пути решения данных проблем могут быть предложены?

Автором предлагаются следующие пути решения проблемы «утечки мозгов» в РФ:

- Увеличение финансирования науки и образования;
- Периодическая индексация зарплаты в сфере науки и высшего образования, отделение данной сферы от прочего образования и индексация непосредственно этого сектора в более высоком темпе.
- Установление правил и санкций для студентов, обучившихся за рубежом на основе государственного бюджета, но не вернувшихся на родину. Это могут быть договоры, налоги или контракты, стимулирующие желание граждан вернуться на родину.
- Создание свободной, демократической научной среды. Искоренение научной бюрократии;
- Упрощение условий въезда и осуществления деятельности с законодательной точки зрения для привлечения иностранных высококвалифицированных специалистов;
- Увеличение материального вознаграждения для привлеченных высококвалифицированных специалистов;
- Улучшение оснащенности различных технических платформ, создание инновационных кластеров для привлечения иностранных специалистов с высокой квалификацией;
- Ориентация законодательства в сфере регулирования миграции высококвалифицированных специалистов не только на временное привлечение последних, но так же и на их адаптацию и интеграцию в нашем обществе для долгосрочных отно-

шений;

- Расширение программ для привлечения «мозгов»;
- Расширение состава НИУ для большей «площади» привлечения иностранных специалистов высокой квалификации;
- Внедрение института постдокторантуры для увеличения мобильности научных кадров и повышения их квалификации.

Автор считает важным отметить, что данный научный институт реализуется на базе НИ ТПУ.

Таким образом, сегодня наличествует следующая ситуация: РФ - страна-поставщик сырья, страна-поставщик «мозгов». Поэтому необходимо и важно предотвратить интеллектуальное обнищание РФ. Коренное решение проблемы заключается в смене парадигмы политики регулирования интеллектуальной миграции - в отказе от ставшей уже традиционной политики донорства интеллектуальных эмигрантов и переход к политике оказания интеллектуальных услуг развитым странам. На практике это означает перенос акцентов в миграционной политике от безвозвратной интеллектуальной эмиграции к временной трудовой интеллектуальной эмиграции и оказанию государственного содействия «обратной утечки мозгов». Только тогда РФ сможет воссоздать интеллектуальный капитал и вернуть отечественной науке былой престиж [14].

Список использованной литературы.

1. Международная миграция. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ (дата обращения 04.10.2015)
2. Калюков Е. «Утечка мозгов» из России увеличилась за последние полтора года [Электронный ресурс] // РБК. URL: <http://www.rbc.ru/society/24/03/2015/551134c29a7947727d49866d> (дата обращения: 10.10.2015).
3. Как живет профессор в Америке? [Электронный ресурс] // Вопросик. URL: <http://voprosik.net/kak-zhivet-professor-v-amerike/> (дата обращения: 15.10.2015).
4. Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково" [Электронный ресурс] // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=180096> (дата обращения: 29.09.2015).
5. ТПУ и международные программы, гранты и фонды [Электронный ресурс] // Томский политехнический университет: официальный сайт. URL: <http://tpu.ru/international/int-rel/int-grants/> (дата обращения: 20.09.2015).
6. Международная деятельность ТПУ сегодня [Электронный ресурс] // Томский политехнический университет: официальный сайт. URL: <http://tpu.ru/international/tpu-world/modern-int/> (дата обращения: 25.09.2015).
7. Бондарь М.А. Обращение интеллектуального капитала на мировом рынке труда. // Журнал международного права и международных отношений. №4. 2014. С. 43-48
8. Феоктистов Д.А. Утечка мозгов» как специфика креативной экономики в системе мирохозяйственных связей. // Проблемы экономики и менеджмента. №4. 2014. С. 108-116

9. Преподаватель из СПбГУ узрел в госконтроле путь к стагнации науки [Электронный ресурс] //РБК. URL:http://www.rbc.ru/spb_sz/18/06/2013/5592a7f49a794719538cfa42 (дата обращения: 10.10.2015).

10. Ермоленко А.А., Морозова А.Е., Ромашова А. И., Хмелев И.Б. «Утечка мозгов»: проблема №1 в России? [Электронный ресурс] // СибАК. URL: <http://sibac.info/15052>(дата обращения: 15.09.2015).

11. Образование в цифрах: 2014: краткий статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2014. С. 16

12. Эмигранты новой волны. [Электронный ресурс] // Газета. Ru. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/10/30/6282685.shtml> (дата обращения: 22.09.2015).

13. Глазко В.В. Наука и общество менеджмента в 21 веке. // Biogeosystemtechnique. №1. 2014. С. 20-29.

14. Леденева В.Ю. Интеллектуальная миграция: мировые и российские тенденции. // Социология образования. №2. 2014. С. 106-111.

15. Миграция рабочей силы. Международная миграция рабочей силы. [Электронный ресурс] // Мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/labour.htm> (дата обращения: 15.09.2015).

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ВАЖНЕЙШИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

М.С. СЫТЫХ

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mariasytykh@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрено понятие государственно-частное партнерство (ГЧП) и обоснована актуальность применения данных механизмов на различных уровнях государственной власти. Особое внимание уделено целесообразности применения механизмов ГЧП в рамках реализации социальной политики в РФ, выявлены и проанализированы основополагающие преимущества и недостатки, как для частного инвестора, так и для публичного партнера. Доказана эффективность применения ГЧП в рамках проекта «Детские сады Томской области».

На сегодняшний день механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) является достаточно развитой формой взаимодействия публичного сектора и частных инвесторов, как за рубежом, так и на территории Российской Федерации. Долгое время в Российском законодательстве отсутствовал федеральный закон об основах ГЧП, соответственно, отсутствовало единое, исчерпывающее определение данного понятия. Согласно Федеральному закону от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» государственно-частное партнерство представляет собой юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения

о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в целях:

- привлечения в экономику частных инвестиций;
- обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг;
- повышения качества товаров, работ, услуг [1].

В последние годы во многих отраслях национальной экономики существует множество проблем, эффективное решение, а зачастую, и просто решение которых невозможно осуществить усилиями государственных органов, в частности с помощью привлечения средств из федерального, региональных или муниципальных бюджетов. Данная ситуация характерна и в области реализации социальной политики государства, в таких отраслях как здравоохранение, образование, спорт и культура. Объекты социальной инфраструктуры не могут быть полностью приватизированы частным сектором, в то же время качество предоставляемых государством общественно значимых услуг населению зачастую находится на уровне ниже среднего. Таким образом, поднимается вопрос, можно ли считать механизм государственно-частного партнерства одним из эффективных инструментов реализации социальной политики в России?

Как было отмечено выше, государственно-частное партнерство возникает, в частности, в тех сферах хозяйства, за которые традиционно государство несет ответственность. Представители государственной власти не способны полностью делегировать свои обязанности и функции, а также не могут полностью отказаться от своего присутствия в указанных сферах. Таким образом, государство вынуждено сохранять контроль над каким-либо имуществом, либо над определенным видом деятельности. Но возникает проблема недостаточности финансирования посредством бюджетных средств, решением которой является привлечение дополнительного капитала, который, в свою очередь, и поступает посредством реализации форм сотрудничества государства и частного сектора.

На сегодняшний день в Российской Федерации реализуется всего 595 проектов с применением механизма государственно-частного партнерства [2].

Распределение проектов ГЧП по сферам народного хозяйства отражено на рисунке 1.

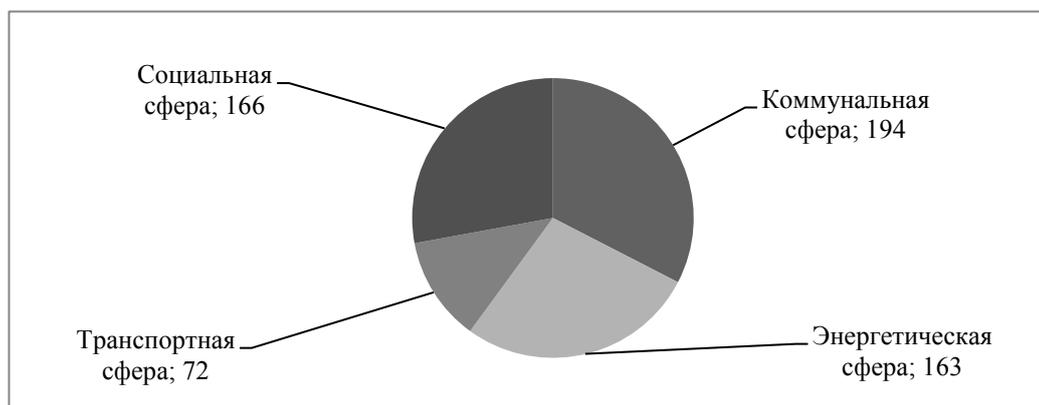


Рис. 1. Распределение проектов ГЧП по сферам экономики [2]

В социальной сфере на сегодняшний день в Российской Федерации реализуются или находятся на стадии планирования 166 проектов ГЧП. Распределение проектов в социальной сфере отражено на рисунке 2.

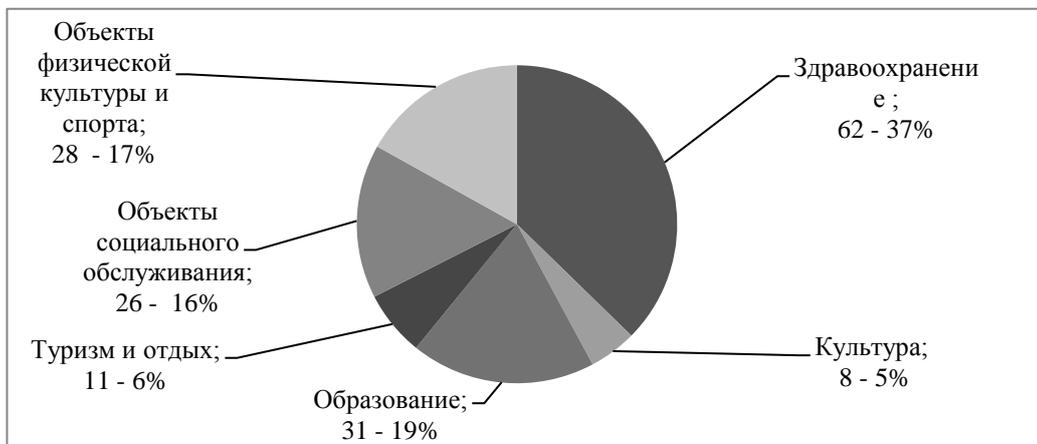


Рис. 2. Распределение проектов ГЧП в РФ по отраслям социальной сферы [2]

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод, что больше всего проектов ГЧП в социальной сфере приходится на здравоохранение – 37%. Затем идут образование – 19%, объекты физической культуры и спорта и объекты социального обслуживания – 17% и 16% соответственно.

Среди проектов ГЧП в здравоохранении чаще всего встречаются социальные специализированные объекты, такие как перинатальные и репродуктивные центры, диализные центры и т.д. В большинстве случаев создаются инфраструктурные объекты, предоставляющие дорогостоящие услуги населению, так как это выгодно частному инвестору с точки зрения относительно более быстрой окупаемости вложенных средств. В образовании чаще всего встречаются проекты реализации объектов дошкольного образования, а также среднего и профессионального.

Таким образом, следует отметить, что даже в условиях нестабильной макроэкономической ситуации проекты ГЧП в социальной сфере реализуются, а если это происходит, и количество проектов только увеличивается, значит это выгодно заинтересованным сторонам.

В таблице 1 представлено распределение проектов государственно-частного партнерства по федеральным округам, данные взяты из рейтинга регионов 2014-2015 гг. [3]

Таблица 1 – Распределение проектов ГЧП по федеральным округам РФ [3]

Федеральный округ	Всего проектов	Доля от общего числа, %	Социальная сфера	Энергетическая сфера	Транспортная сфера	Коммунальная сфера
Центральный	146	24,54	41	23	31	51
Южный	22	3,7	2	3	4	13
Северо-Западный	73	12,27	40	11	9	13

Федеральный округ	Всего проектов	Доля от общего числа, %	Социальная сфера	Энергетическая сфера	Транспортная сфера	Коммунальная сфера
Дальневосточный	58	9,75	11	11	1	35
Сибирский	81	13,61	16	36	6	22
Уральский	24	4,03	6	5	3	10
Приволжский	183	30,76	44	74	16	49
Северо-Кавказский	8	1,34	5	0	2	1
Крымский	-	-	-	-	-	-
ВСЕГО	595	100	166	163	72	194

Таким образом, исходя из представленной таблицы, можно сделать следующие выводы:

- Лидирующим федеральным округом по количеству проектов государственно-частного партнерства является Приволжский федеральный округ – 183 проекта;
- В Крымском федеральном округе на сегодняшний день отсутствуют проекты ГЧП;
- Наименьшее количество проектов ГЧП наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе;
- Приволжский федеральный округ лидирует по количеству проектов в социальной сфере – 44 проекта.

Таким образом, следует отметить, наличие достаточного количества проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере в федеральных округах РФ. Если данные проекты реализуются, следовательно, они эффективны и результативны.

В таблице 2 представлено распределение проектов ГЧП в Сибирском федеральном округе.

Таблица 2 – Распределение проектов ГЧП по СФУ

Регион	Всего проектов	Доля от общего числа, %	Из них согла-	Социальная сфера	Энергетическая сфера	Транспортная сфера	Коммунальная сфера
Омская область	15	18,52	-	1	2	-	12
Новосибирская область	24	29,63	-	9	7	4	4
Красноярский край	3	3,70	-	-	-	-	3
Кемеровская область	2	2,47	-	-	1	-	1

Регион	Всего проек-	Доля от общего числа, %	Из них согла-	Соци- альная сфера	Энерге- тическая сфера	Транс- портная сфера	Комму- нальная сфера
Республика Алтай	5	6,17	5	2	3	-	-
Республика Бурятия	7	8,64	-	-	-	-	7
Томская область	3	3,7	3	2	1	-	-
Республика Хакасия	3	3,7	-	-	1	-	2
Республика Тыва	3	3,7	3	-	3	-	-
Иркутская область	4	4,94	-	-	2	-	2
Забайкальский край	8	9,88	4	3	4	-	1
Алтайский край	4	4,94	-	2	2	-	-
ВСЕГО	81	100	15	19	26	4	32

Исходя из данных таблицы, можно сделать следующие выводы:

- Наибольшее количество проектов ГЧП наблюдается в Новосибирской области – 24 проекта, большинство из которых реализуется в социальной сфере – 9 проектов;
- Наименьшее количество проектов в Кемеровской области – 2 проекта;
- Тем не менее, следует отметить, что по количеству соглашений о государственно-частном партнерстве из всего количества соглашений лидером является Республика Алтай – все проекты юридически закреплены в качестве соглашений о ГЧП; далее следуют Забайкальский край, Томская область и Республика Тыва.

Таким образом, в Томской области на сегодняшний день реализуются 3 проекта, два из которых в социальной сфере.

Таблица 3 – Проекты государственно-частного партнерства в Томской области [2]

«Детские сады Томской области»	«Газификация населенных пунктов Асиновского, Зырянского, Первомайского районов Томской области»	«Реконструкция корпуса областного государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Патологоанатомическое бюро»
Отрасль: объекты образования	Отрасль: объекты тепло-, газо- и энергоснабжения	Отрасль: объекты здравоохранения
Уровень проекта: Региональный	Уровень проекта: Региональный	Уровень проекта: Региональный

«Детские сады Томской об- ласти»	«Газификация населенных пунктов Асиновского, Зырянского, Первомайского районов Томской области»	«Реконструкция корпуса областного государственного бюд- жетного учреждения здравоохра- нения «Патологоанатомическое бюро»
Форма проекта: Соглашение о государственно- частном парт- нерстве	Форма проекта: Соглашение о государственно-частном партнерстве	Форма проекта: Соглашение о госу- дарственно-частном партнерстве
Срок реализа- ции: 7 лет	Срок реализации: 7 лет	Срок реализации: 2 года
Стоимость про- екта (в тыс. руб.): 2 683 000	Стоимость проекта (в тыс. руб.): не определена	Стоимость проекта (в тыс. руб.): 50 000

В качестве примера рассмотрим более детально Концепцию реализации проекта государственно-частного партнерства «Детские сады Томской области».

Возможность и необходимость реализации данного проекта в форме государственно-частного партнерства регламентируется в соответствии с целями и задачами, которые установлены в документах стратегического и программно-целевого планирования Томской области, в частности в долгосрочной целевой программе «Обеспечение доступности и развития дошкольного образования в Томской области на 2013-2017 гг.» На момент начала реализации проекта, на 01 января 2013 года уровень доступности дошкольного образования в Томской области для детей от трех до семи лет составлял 83% [4]. Соответственно, прогнозируемое увеличение численности детей в 2013-2015 гг., а Томская область – регион с позитивной демографической тенденцией – с 2009 года наблюдается положительный естественный прирост населения, предполагалось, приведет к снижению уровня доступности дошкольного образования до 76%. Таким образом, было заключено, что возникает необходимость создания ДОО с использованием механизма ГЧП. Реализация проекта ГЧП по плану позволит осуществить введение в эксплуатацию 2 550 мест в ДОО в течение 2014 - 2015 годов и осуществлять оплату расходов в срок до 2020 года.

В 2014 году по общей оценке было запланировано введение 2886 мест в дошкольных учреждениях. Фактически, было введено 2486 мест. За 2014 год в рамках ГЧП в шести муниципальных образованиях области было построено 7 детских садов на 1240 мест. Частный партнер, в данном случае это ООО «Соцсфера ТДСК», с которым было заключено соглашение о строительстве детских садов с Администрацией Томской области и представителями ОАО ГПБ, спроектировал, построил и передал в безвозмездное пользование муниципальным дошкольным образовательным организациям, которые в настоящее время ведут в них образовательный процесс. По мнению автора, это значительные показатели, учитывая, достаточно небольшой срок реализации проекта «Детские сады Томской области». В таблице 4 представлен расчет показателей эффективности введенных в 2014 году мест в дошкольных образовательных учреждениях.

Таблица 4 – Расчет показателей эффективности введенных мест в ДОУ за 2014 год

Показатель	2014 год	% от плана	% от факта
Количество мест в ДОУ, запланированных к введению	2886	100	116,09
Количество мест в ДОУ, фактически введенных	2486	86,14	100
Количество мест в ДОУ, фактически введенных в рамках соглашения о ГЧП	1240	42,97	49,88

Сложно оценить конкретно эффективность данного вида взаимодействия, так как параллельно в Томской области реализуются другие целевые программы, тем не менее, уже по состоянию на 31.12.2014 охват детей дошкольным образованием в Томской области составлял 92,2% [4]. Исходя из данных таблицы 4, следует, что почти 50% введенных мест в ДОУ в 2014 году были введены посредством реализации соглашения о ГЧП «Детские сады Томской области». Безусловно, следует также учитывать и финансовую сторону реализации проекта, то есть оценить альтернативную стоимость строительства этих же объектов только усилиями государства, тем не менее, эффективность применения данного механизма очевидна. Следует отметить, что оплата за построенные инфраструктурные объекты – детские сады будет производиться из средств Областного бюджета. В целом, до конца 2015 года будет построено еще восемь дошкольных учреждений на 1310 мест. Таким образом, возможно спрогнозировать, что охват детей дошкольным образованием на конец 2015 года, с учетом реализации намеченных планов приблизится к 100% показателю. Что говорит об эффективности реализации целевых программ, а также значительной эффективности реализации ДОУ посредством сотрудничества государства и частных инвесторов.

Таким образом, в целом, преимущества и недостатки применения механизма ГЧП в социальной сфере отражены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные преимущества и недостатки использования механизма ГЧП в социальной сфере

Государственно-частное партнерство в социальной сфере		
Преимущества для государства		Преимущества для частного сектора
1	Формирование современной инновационной экономики наряду с достижением социально-экономических целей и ориентиров	Благоприятные условия хозяйствования
2	Повышение конкурентоспособности страны, посредством реализации комплекса мер, воздействующих на факторные условия, в частности создание социальной инфраструктуры, формирование квалифицированной рабочей силы и др.	Гарантия минимальной доходности (получение гарантированного уровня дохода, закрепленного в соглашении)
3	Повышение уровня качества жизни населения (Индекса человеческого развития и др.)	Возможность получения дополнительного дохода, посредством реализации качественных услуг населению на коммерческой основе (не только по ОМС)
4	Возможность эффективного и оптимального расходования бюджетов всех уровней – преимуществом является возможность равномерной пролонгации расходов бюджета в соответствии с соглашением о ГЧП, следствием чего является снижение расходов текущего периода	Возможность принятия непосредственного участия в предоставлении населению услуг социального характера
5	В связи с возможностью распределения суммы расходов по соглашениям о ГЧП, существует возможность осуществления нескольких параллельных социальных проектов ГЧП, без обременительной нагрузки на бюджет	Предоставляется возможность непосредственно влиять на формирование и развитие нормативно-правовой базы в области социальной сферы, а также лоббировать собственные интересы
6	Возможность принятия непосредственного участия в развитии нормативно-правовой базы социальной сферы (здравоохранение, образование, спорт)	Для реализации проекта ГЧП в социальной сфере необходим меньший объем инвестированных средств в рамках партнерства, нежели при открытии полностью коммерческого социального объекта инфраструктуры
7	При отсутствии возможности осуществления полной приватизации объектов социальной инфраструктуры, ГЧП предполагает делегирование части функций государства частному партнеру, при этом подразумевается повышение эффективности предоставляемых населению услуг, а за государственной структурой остается контроль за инфраструктурным объектом.	Разделение рисков согласно соглашению при реализации ГЧП в социальной сфере
8	Возможность полного или частичного устранения провалов государства в социальной сфере	Возможное предоставление государством льгот, субсидий и т.д.
Недостатки для государства		Недостатки для частного сектора
1	Суммарные платежи частному инвестору в долгосрочной перспективе осуществляются в большем объеме, чем стоимость строительства за счет исключительно бюджетных средств	Окупаемость проекта за более длительное время, нежели при создании полностью коммерческого инфраструктурного объекта
2	Реализация проекта ГЧП относительно затратная (необходимость финансирования всех этапов реализации проекта)	Постоянный контроль и согласование любых принимаемых решений с государственной стороной
3	Предоставление исключительного права одной компании на предоставление социальных услуг	Политические риски – риски смены правящей коалиции и т.д.
Примечание: Составлено автором		

В ходе проведенного исследования было установлено, что применение механизмов ГЧП в рамках реализации социальной политики в РФ, в субъектах РФ абсолютно целесообразно и рационально с точки зрения эффективности проектов. Положительный эффект наблюдается и при реализации Концепции «Детские сады Томской области» посредством государственно-частного партнерства, который является эффективным механизмом решения поставленной цели.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ [Электронный ресурс] // Российская газета. 17.07.2015. Федеральный выпуск №6727. URL: <http://www.rg.ru/2015/07/17/g4p-dok.html> (Дата обращения: 20.09.2015 г.).
2. Единая база проектов ГЧП [Электронный ресурс] / Федеральный портал ГЧП. 2015. URL: <http://www.pppi.ru/> (дата обращения: 21.09.2015).
3. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития РФ. 2015. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/12d18e9e-946b-483a-bd63-c203347a4693/raytingREG-Block_16-03-2015_WEB.PDF?MOD=AJPERES&CACHEID=12d18e9e-946b-483a-bd63-c203347a4693 (дата обращения: 21.09.2015).
4. Отчет о результатах деятельности исполнительных органов государственной власти Томской области за 2014 г. [Электронный ресурс] / Законодательная дума Томской области. 2015. URL: http://duma.tomsk.ru/files2/30246_1.pdf (дата обращения: 14.09.2015).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Э.Р. Хайруллина

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: elv.hajrullina@yandex.ru

Научный руководитель: Рощина И.В., д-р экон. наук, профессор

В статье рассмотрены вопросы импортозамещения в сложившейся геополитической обстановке. Возможно ли импортозамещение в условиях обострения противоречий на международной арене? Об актуальности данного вопроса свидетельствуют многочисленные факты. Как на федеральном, так и на региональном уровне идет бурное обсуждение проблем, связанных с усилением позиций отечественного производителя на внутренних и внешних рынках, ведется подготовка масштабных проектов и программ по реализации импортозамещения. Насколько эффективными могут быть эти меры в современной экономической и политической обстановке?

О необходимости импортозамещения в нашей стране говорят не первый год. В сложившихся политических и экономических условиях проблема импортозамещения в России становится особенно актуальной. Под импортозамещением понимают снижение или прекращение импорта определенного товара посредством производства в стране того же или аналогичных видов товара. Подобные товары называют импортозамещающими [9]. Для стимулирования замещения импорта российскими товарами применяются, в частности, таможенно-тарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирования, а также субсидирование и другие виды господдержки производства в России.

Целью исследования является изучение вопроса о необходимости проведения в России политики импортозамещения и выявление реальных перспектив в развитии импортозамещения и экспортоориентации в российской экономике конца XX – начала XXI века.

Исходя из указанной цели, можно выделить частные задачи:

1. выявить сущность процесса импортозамещения на основе анализа научной литературы;
2. изучить статистические данные, характеризующие уровень экономической и продовольственной безопасности РФ;
3. выявить особенности реализации импортозамещения в России на современном этапе.

Проблема импортозамещения не является для России новой. Первый опыт импортозамещения в России был получен еще в 90-е гг. Так, после девальвации 1998 года, активно начал расти спрос на отечественную продукцию, вытесняя с рынков импортные товары. Начиная с 2013 года, импортозамещение стали рассматривать как один из способов выхода России из стагнации. По мнению некоторых экспертов, реализация импортозамещения в стране способна обеспечить около 10-15% промышленного роста.

В связи с осложнением в 2014 геополитической ситуации и введением против России экономических и политических санкций, вопросы укрепления экономической безопасности и реализации импортозамещения стали особенно актуальны.

Инициатором введения политических и экономических мер в отношении России стало руководство США, указывая основной причиной «подрыв территориаль-

ной целостности Украины». 17 марта 2014 года со стороны США в отношении высокопоставленных российских политиков были введены ограничительные меры, включающие блокировку активов и запрет на въезд на территорию США. Под сильным давлением США к санкциям присоединились страны Европейского Союза, государства большой восьмерки и некоторые другие. Вскоре вводимые меры стали касаться не отдельных людей и компаний, а целых секторов экономики. В частности, они распространяются на разведку нефти, военную отрасль, передовые технологии и государственные банки. Среди важнейших для российской экономики предприятий следует указать несколько структур «Ростеха», концерн «Алмаз-Антей», Уралвагонзавод. Кроме того, под санкциями оказались нефтекомпания «Роснефть» и крупнейший на территории России производитель газа «Новатэк», нефтяной терминал Феодосии и российский банк развития «Внешэкономбанк», а также один из крупнейших коммерческих банков в стране «Газпромбанк» [10].

В сложившихся условиях Правительство РФ было вынуждено принять ответные меры. Президент России Владимир Путин 6 августа подписал указ о применении отдельных специальных экономических мер для обеспечения безопасности. В соответствующий список попали говядина, свинина, фрукты, птица, сыры и молочная продукция, орехи и другие продукты. Утвержден «Перечень сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия». Позднее из списка были исключены некоторые товары, которые по той или иной причине трудно заместить. Правительство РФ выпустило указ об ограничении закупок иностранных товаров легкой промышленности Государственными органами. К закупкам, не относящимся к государственному оборонному заказу, согласно перечню товаров, не допускаются зарубежная верхняя одежда и спецодежда, зарубежные ткани, одежда из кожи, белье нательное, обувь, изделия из меха и другие. Данное ограничение не касается товаров, не производящихся в РФ и продукции, производителями которых являются Белоруссия и Казахстан [4].

Стоит отметить, что введение ограничительных мер в отношении России и Крыма продолжается, а 4 марта 2015 года санкции против России продлены на год.

Таким образом, в сложившейся ситуации остро стоит вопрос как об экономической безопасности страны в целом, так и о продовольственной безопасности РФ. Под экономической безопасностью страны понимают такое положение национальной экономики, при котором удовлетворяются все жизненно важные потребности граждан в материальных благах независимо от возникновения социально-политических, экономических или экологических кризисов в масштабах системы международных отношений или внутри данной страны [5, с.148]. Продовольственная безопасность, согласно Указу Президента РФ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», это «состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни». Этот же документ определяет пороговые уровни показателя продовольственной безопасности по 8-ми важнейшими продуктам питания: зерно и картофель - не менее 95%; молоко и молочные продукты – не менее 90%; мясо и мясопродукты, соль - не менее 85%; сахар, растительное масло и рыб-

ная продукция – не менее 80% [2]. Но, если обратиться к статистике, то можно увидеть, что по таким пунктам как молоко и молочные продукты, мясо и мясные продукты показатели на 2012 год находятся ниже требуемого уровня, а по рыбе и морепродуктам близки к пороговому значению (Таблица 1).

Таблица 1 –Уровень продовольственной безопасности России, % [8]

Годы	Уровень продовольственной независимости				
	Зерно (>95%)	Картофель (>95%)	Молоко и молочные продукты (>90%)	Мясо и мясные продукты (>85%)	Рыба и рыбопродукты (>80%)
2005	117,5	102,0	82,3	62,0	-
2010	122,4	101,0	80,6	72,4	78,9
2011	127,0	99,9	81,2	74,2	81,1
2012	134,8	103,7	80,2	75,9	-

При этом стоит отметить, что в США агропромышленный комплекс не только полностью обеспечивает собственное население всеми необходимыми продуктами питания, но и позволяет стране сохранять лидирующие позиции в качестве экспортера сельскохозяйственной продукции. Германия обеспечивает себя сельскохозяйственной продукцией и продовольствием на 93%, Италия – на 78%, хотя обеспеченность такими ресурсами как пресная вода, запасы чернозема и плодородные земли в этих странах существенно ниже, чем в России.

В 2014 году Исследовательская компания The Economist Intelligence Unit (аналитическое подразделение британского журнала Economist) провела масштабное исследование, позволяющее сделать вывод об уровне продовольственной безопасности различных стран мира (The Global Food Security Index 2014). Россия в этом рейтинге оказалась лишь на 40 месте [1].

Таким образом, становится очевидной необходимость реализации программ по импортозамещению и развитию сельского хозяйства в России.

В то же время, введение санкций со стороны Европейского Союза и последовавшее за ними продовольственное эмбарго РФ, по мнению многих экспертов, является хорошим поводом уделить особое внимание развитию внутреннего потенциала страны. А для отечественных производителей подобная ситуация открывает новые возможности. Если ранее российские производители сталкивались со многими трудностями, связанными с господством крупных торговых сетей на внутреннем рынке, то теперь ситуация должна существенно измениться. По прогнозам Минсельхоза, объем производства в аграрном секторе в связи с ограничением импорта вырастет на 281 млрд. рублей за полтора года.

Стоит отметить, что в постперестроечной России уже имеется опыт импортозамещения в сельском хозяйстве. Статистика показывает, что в период 1990–2010 гг. достигнуты определенные успехи в производстве зерна (Таблица 2).

Таблица 2 – Производство зерна и его эффективность в Российской Федерации

Показатель	Годы				
	1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Посевная площадь, тыс. га	65643	59296	49987	44888	44979
Валовой сбор, млн т	104,3	88,0	65,2	79,0	85,2
Производство зерна на душу населения, кг	713	593	443	547	600
Экспорт зерно, млн т	0,147	0,73	1,2	9,8	15,4
Импорт зерна, млн т	17,7	13,3	4,0	1,9	1,0
Уровень самообеспеченности, %	86,4	85,0	81,0	117,1	122,8
Доля в мировом производстве зерна, %	5,7	3,2	3,1	3,7	3,6

В конце 80-х гг. прошлого века в РФ показатели по объемам экспорта оставляли желать лучшего. Уже в 1994 г. объем экспорта зерна составил 1,6 млн. т. С 2001 г. начался его существенный рост. В 2002 г. он составил 13,5 млн. т, в 2007 г. – 16,9 млн. т. К 2012 году Россия выбилась в лидеры по показателям экспорта зерна и стала занимать 3–4 место среди мировых экспортеров, наряду с Канадой [11].

В 2015–2017 гг. государство планирует выделить 38 млрд. руб на реализацию программ импортозамещения. По словам Министра финансов России Антона Силуанова, этому направлению правительство уделяет большое внимание, поскольку в нынешних условиях оно, наряду с поддержкой экспорта (на эти цели запланировано 44 млрд руб.), является одним из ключевых [7]. Согласно прогнозам Минпромторга, к 2020 г. можно ожидать снижения импортозависимости по разным отраслям промышленности с 70–90 % до 50–60 %, а в ряде отраслей эти показатели могут ниже.

Для стимулирования импортозамещения и развития отечественных отраслей летом 2014 года был введен ряд ограничений, в частности, на закупку иностранной техники для государственных и муниципальных нужд (медицинской, текстильной, автомобильной), аналоги которой производятся в России. В дополнение к этому Минпромторг России подготовил директиву для госкомпаний, запрещающую закупки импортной продукции металлургии, тяжёлого машиностроения и автотехники.

02.10.2014 г. Правительством было принято распоряжение №1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещения в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы». Документ направлен на улучшение положения дел в продовольственной сфере и предполагает повышение эффективности работы таможенно-тарифных механизмов. Таким образом, должен решиться вопрос об ограничении импорта основных видов продукции сельского хозяйства с учетом членства России в ВТО и Таможенном союзе. Кроме того, с целью обеспечения продовольственной безопасности РФ планируется создание единой государственной информационной системы. Отдельной проблемой, обозначенной в распоряжении Правительства РФ, является повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель и совершенствованию государственного ветеринарного и фитосанитарного надзора [3]. Однако серьезным недостатком данного доку-

мента является отсутствие конкретных механизмов реализации, в нем предполагается лишь подготовка проектов документов по указанным вопросам, а также подготовка докладов и предложений.

Существуют и другие проблемы, связанные с реализацией импортозамещения. «Потенциал импортозамещения в секторе продовольственных товаров в настоящее время лимитируется ограниченными возможностями имеющихся производственных мощностей в пищевой промышленности», – говорится в докладе «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [7].

Трудностью стало отсутствие сырья, которое ранее использовалось при производстве определенных товаров, но поставлялось из стран, в отношении которых сейчас действуют санкции. Привычным для отечественных производителей стал импорт сельхозмашин, семян, удобрений и др. Многие из них построены на западном оборудовании и работают по западным технологиям. Например, значительная доля выпускающих мясную продукцию фабрик работает на импортном сырье, а молочные производства – на западном сухом молоке. Выделяемые государством денежные средства не могут способствовать импортозамещению в условиях сокращения доходов. Частный сектор на данный момент находится в состоянии неопределенности, так как в случае снятия санкций он просто не сможет конкурировать с зарубежными сельхозпроизводителями.

Необходимость временного замораживания цен на социально значимые продукты привела к проблеме в сфере кредитования. Резким падением курса рубля привело к повышению цен на исходные материалы, закупаемые за рубежом. Если производитель терпит убытки, то он уходит с рынка или уходит в теневую экономику. Такая модель является большой угрозой для аграрного сектора.

Итак, можно сделать вывод, что для России импортозамещение в аграрном секторе не только необходимая мера в связи с падением производительности, но и вопрос национальной безопасности. Решению данной проблемы уделяется недостаточно внимания, не все принимаемые меры являются эффективными и своевременными. Однако это не значит, что политика импортозамещения ошибочна. Надо просто четко себе представлять, что реально, а что нет. Нужно вводить в оборот неиспользуемые земли. Необходимо строить новые складские помещения, чтобы сохранять выращенные на территории нашей страны овощи и фрукты. В то же время надо строить дешевое жилье и развивать современную инфраструктуру, создавать самые разные стимулы, чтобы люди из центра страны ехали осваивать землю на Дальнем Востоке, а из городов – в деревни.

Меры по реализации импортозамещения применяются и в регионах. Так, в 2014 году Сергей Жвачкин, Губернатор Томской области, и Олег Бударгин, генеральный директор ОАО «Россети», приняли проект «Расширение использования продукции и технологий предприятий Томской области, в первую очередь, импортозамещающих, для ОАО «Россети». Согласно проекту, в 2014–2017 гг. томские предприятия, ориентированные на машиностроение, будут участвовать в разработке новых образцов кабельной продукции для компании «Россети». Кроме того, область поддерживает ориентированные на импортозамещение и создающие дополнительные рабочие места предприятия. Например, в марте 2015 года компания «Микран» открыла в Томске новый завод, производящий радиоэлектронную аппаратуру. Его мощности позволяют увеличить выпуск СВЧ-приборов в пять раз, систем радиорелейной связи – в восемь раз, расширить географию поставок до 75 стран мира и нарастить долю на отечественном рынке до 25 %. При этом фирма обеспечивает рабо-

той около 1500 сотрудников.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

В условиях обострения международных противоречий тема импортозамещения в России стала особенно актуальной. Проанализировав перспективы импортозамещения в постперестроечной России, можно сказать, что несмотря на реально существующие предпосылки и предпринимаемые государством меры, в экономике сохраняется ряд проблем. Мы приходим к печальному выводу: российская промышленность отстает от ведущих стран по ряду важнейших показателей. Надо признать, что зависимость России от импорта еще слишком велика и введение экономических санкций, как и эмбарго, может нанести серьезный урон национальной экономике.

Таким образом, мы говорим о необходимости проведения грамотной продуманной политики импортозамещения, способной обеспечить экономический рост и развитие страны и способствующей качественному обновлению промышленности. В настоящее время многие страны, желающие сохранить независимость и суверенитет, следуют данному направлению экономической политики. Но не существует единого подхода к созданию мощной национальной экономики, так как в каждом конкретном случае необходимо учесть множество политических, географических, исторических и др. факторов, чтобы обеспечить развитие отраслей, ориентированных на экспорт и стимулировать экономический рост и развитие. Поэтому необходимо разрабатывать собственную стратегию экономического развития, учитывающую особенности Российской экономики и отвечающую ее интересам.

Существующая в России «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» несет в себе общие цели и направления экономической политики, но указывает конкретных мер для достижения названных целей. Таким образом, в нашей стране нет единого подхода к решению поставленных задач, что создает дополнительные трудности на пути к их реализации.

От решения этих и многих других вопросов зависит не только судьба импортозамещения, но и всей национальной экономики и государства в целом.

Список использованной литературы.

1. Economist Intelligence Unit: Рейтинг стран мира по уровню продовольственной безопасности в 2014 году [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. 2002–2015. URL: <http://gtmarket.ru> (дата обращения: 26.03.2015).

2. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120. – Доступ из справ. правовой системы «Гарант» (дата обращения: 5.03.2015).

3. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015 годы [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 2 октября 2014 года № 1948-р. – Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 22.02.2015).

4. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. N 560. – Доступ из справ. правовой системы «Гарант» (дата обращения: 7.03.2015).

5. Градов А.П. Национальная экономика (учебное пособие).– СПб.: Питер, 2007. – 240 с.

6. Кива А. Что делать в условиях санкций? [Электронный ресурс] // Интернет-газета Столетие. 2010. URL: <http://www.stoletie.ru> (дата обращения: 26.03.2015).
7. Кондратьев А. Импортозамещение: две стороны одной монеты [Электронный ресурс] // Электронный журнал Бизнес России. 2013. URL: <http://businessofrussia.com> (дата обращения: 15.03.2015).
8. Мартынов К.П. Проблемы оценки продовольственной безопасности России // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №14. – С.94-97.
9. Райзберг Б.А. и др. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479с.
10. Санкционные списки против Российский граждан и компаний [Электронный ресурс] // РиаНовости: сетевое издание. 2015. URL: <http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html#ixzz3VJBO9Jol> (дата обращения: 29.11.2014).
11. Чистяков Ю.И. Долговременные тенденции развития зернового экспорта России // Аграрный вестник Урала. – 2014. – №12(130). – С.102-108.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ И НЕЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.В. Фертикова, Ю.С. Нехорошев

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: fertyv@yandex.ru

Научный руководитель: Нехорошев Ю.С., д-р экон. наук, профессор

Рассмотрено современное состояние импортозамещения в России. Раскрыты особенности краткосрочной и долгосрочной стратегии импортозамещения. Обоснована необходимость диверсификации производства. Произведен сравнительный анализ результативных показателей отечественного производства за I полугодие 2015г. Предложена стратегий импортозамещения и диверсификации производства с учетом специфики и производственного потенциала. Представлена оценка потенциала импортозамещения и диверсификации в Россию. Предложены первоочередные мероприятия по обеспечению безопасности и росту экономики региона.

Учитывая негативные тенденции в экономике России вызванные многими факторами, такими как падение цен на нефть, санкций, правительство России согласилось на план первоочередных действий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015г.

План, стоимостью около 35млрд. долл. США, является поддержкой российской экономики в период беспрецедентного внешнего политического и экономического давления. Он включает в себя 60 мероприятий, для обеспечения устойчивого развития и стабильности в этот период, и придерживается трех основных принципов: стимулирования экономического роста, поддержки приоритетных отраслей промышленности и выполнения всех социальных обязательств. Тех мер, которые предусмотрены на 2015-2016гг. и предназначены для ускорения реструктуризации экономики, стабилизации стратегических предприятий базовых отраслей, сбалансированности рынка труда, снижения инфляции, умеренного последствия изменения потребительских цен для малообеспеченных семей, а также обеспечения устойчиво-

го роста и макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе. План содержит ключевые мероприятия поддержки импортозамещения и экспорта, включая высокотехнологичные сектора.

В процессе реализации экстренных антикризисных мер, мы также в первую очередь должны обратить внимание на структурные реформы, направленные на диверсификацию национальной экономики и создать условия для устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе. Для обеспечения лучших результатов, все упомянутые меры будут реализованы правительством в тесном сотрудничестве с Федеральным собранием Российской Федерации, региональных и местных органов власти, а также с профессиональным и экспертным сообществом.

Замедление российской экономики, наблюдавшееся с середины 2012 года, первоначально было связано с инвестиционной паузой, вызванной разрастанием долгового кризиса в еврозоне. По мере замедления экономического роста все более отчетливо стали проявляться структурные проблемы, обусловленные опережающим ростом издержек, прежде всего, связанных с трудовыми ресурсами. Вследствие этого происходило сокращение доли валовой прибыли в структуре ВВП и, как результат, уменьшение ресурсов для инвестиционного роста. В итоге инвестиционная пауза затянулась, а в 2014 году к этому добавились новые факторы ограничения экономического роста. Эскалация конфликта на Украине, введение экономических санкций в отношении России и падение цен на нефть с середины 2014 года привели к росту неопределенности, сокращению доходов и резкому ухудшению бизнес-уверенности. Ограничение доступа на международные рынки капитала и ужесточение денежной политики привели к росту стоимости заимствований, что в еще большей степени негативно отразилось на инвестиционном спросе и потребительских настроениях, вызвав усиление оттока капитала, ослабление рубля и всплеск инфляции. Это активизировало процесс импортозамещения в России, в том числе и на уровне государственной политики.

В марте 2014 года Дмитрий Медведев обозначил импортозамещение, как одно из приоритетных направлений для развития экономики в России. По словам Медведева, Россия будет проводить активную политику импортозамещения в соответствии с нормами ВТО и обязательствами перед партнёрами Евразийскому экономическому союзу. При этом поддержка импортозамещения будет осуществляться только в тех направлениях, где это перспективно, где российские производители могут и должны быть конкурентоспособными.

Наряду с реализацией оперативных мер антикризисного реагирования приоритетным направлением Правительство Российской Федерации будет проводить структурные реформы, направленные на диверсификацию экономики и создание условий для устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день встаёт необходимость рассмотрения теоретических основ и принципов организации импортозамещения и диверсификации производства в реальных экономических условиях. Наша страна была вынуждена принять ответные меры, включающие в себя эмбарго на поставки продовольствия из ряда стран, которые ранее являлись крупнейшими импортерами. Это обусловило активизацию политики государства по комплексной поддержке внутреннего производителя и сопутствующему внедрению механизмов импортозамещения. Одновременно важно отметить, что Россия стремится осуществлять эффективную политику импортозамещения, которая бы отвечала требованиям ВТО, а также имеющимся договорам с иностранными партнерами. Таким образом, можно

констатировать актуальность темы данной статьи и определить ее цель – провести анализ инструментов импортозамещения в РФ, которые позволили бы еще больше повысить эффективность данного процесса. Развитие экспортных возможностей российских предприятий позволит отечественным производителям выйти на качественно новый уровень. Особое значение приобретает повышение экспортного потенциала отечественной производственной сферы.

Значительное импортозамещение наблюдалось в России после сильной девальвации рубля, произошедшей в 1998г. В данном году объём импорта в Россию сократился на 20%. При этом возросший спрос на отечественную продукцию был достаточно легко удовлетворён за счёт не достаточно загруженных производственных мощностей. Это стало важнейшим фактором экономического роста. Особенно сильное благотворное влияние фактор импортозамещения оказал на обрабатывающие производства в 1999 - 2000 гг. По оценке ряда экономистов, рост ВВП и промышленного производства в России, произошедший в 1999 году, на 25 % был обязан процессу импортозамещения. В дальнейшем импортозамещение продолжилось, но уже было менее интенсивным. Дополнительный толчок ему дал экономический кризис 2008-2009 годов, сопровождавшийся значительным падением курса рубля. Импортозамещение, в частности, коснулось отдельных видов пищевой продукции (например, мяса, подсолнечного масла, сахара), а также автомобилей (импорт готовых машин заменяется их сборкой в России со значительной локализацией). В 2009 году В.В. Путин заявил, что программы импортозамещения действуют во многих отраслях реального сектора экономики, прежде всего там, где у России имеются очевидные конкурентные преимущества, такие, как доступное сырьё, большой внутренний рынок, многолетние традиции и опыт. В конце 2013 и в 2014 году курс рубля значительно снизился, что способствовало импортозамещению. Это проявилось в снижении импорта и высоким темпам роста в ряде отраслей, ориентированных на внутренний рынок.

В целом, можно констатировать, что в настоящее время экономика России крайне заинтересована в развитии собственных рынков, в дополнительных партнёрах, потребителях, кадрах и в интеграции в различные технологические цепочки. Предприятия могут и должны распорядиться возможностями программ импортозамещения. А органам власти необходимо на возвратной основе поддерживать производителей, модернизировать их производственную базу, контролировать качество продукции.

Минэкономразвития определило 18 приоритетных отраслей для импортозамещения. В них будут отобраны приоритетные проекты, которым окажут господдержку. Их масштаб будет незначительным: чиновники настаивают, чтобы общая сумма затрат на каждый проект не превышала по оценке Минэкономразвития России, в первом полугодии текущего года снижение динамики ВВП с исключением сезонности последовательно замедлялось. В июле и в августе, по предварительной оценке, снижения не отмечается. Позитивное влияние на динамику ВВП с исключением сезонности в августе оказали добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, сельское хозяйство, увеличение топливно-энергетического экспорта. Главным негативным моментом остается продолжающееся снижение динамики инвестиций и строительства, но вместе с тем в августе отмечено замедление спада по сравнению с июлем. В августе ускорилось снижение с исключением сезонности обрабатывающих производств и платных услуг населению. По оценке Минэкономразвития России, снижение ВВП к августу прошлого

года составило 4,6%, с начала года ВВП снизился на 3,8% к соответствующему периоду 2014 года. Наибольшее отрицательное влияние в темпах роста ВВП к соответствующему периоду прошлого года в августе оказали обрабатывающие производства, строительство, оптовая и розничная торговля и чистые налоги на продукты. Динамика промышленного производства в целом с исключением сезонной и календарной составляющих после прекращения снижения в июле в августе вновь перешла в отрицательную область – снижение к предыдущему месяцу составило 0,3 процента. При этом снижение обрабатывающих производств ускорилось до 0,5% против 0,1% в июле. Прирост отмечен в добыче полезных ископаемых (0,2%), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (0,2%). Из потребительских отраслей в августе продолжился рост в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви, сократился - в производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака и продолжилось сокращение в текстильном и швейном производстве. В отраслях машиностроительного комплекса продолжился рост в производстве машин и оборудования, стабилизировался - в производстве транспортных средств и оборудования и сократилось производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Сохраняется тенденция снижения темпов роста инвестиций в основной капитал и строительства, хотя в августе по сравнению с июлем темпы снижения замедлились. По оценке Минэкономразвития, инвестиции в основной капитал с исключением сезонного и календарного факторов сократились на 0,2% (-0,8% в июле), строительство - на 0,6% (-0,9% в июле). Производство сельскохозяйственной продукции после спада в июле (-0,2%) в августе вновь показало рост, составивший 1,0% с исключением сезонности. После последовательного замедления темпов снижения оборота розничной торговли в течение первого полугодия в августе второй месяц подряд снижения с исключением сезонности не отмечается. Платные услуги населению снизились на 0,4% соответственно. Сохраняется некоторая напряженность на рынке труда, уровень безработицы с исключением сезонного фактора в августе вырос до 5,6% экономически активного населения. Реальные располагаемые доходы (с исключением сезонного фактора) после двухмесячного роста в августе вновь вернулись в область отрицательных значений, снижение составило 1,1%. Реальная заработная плата продолжает снижаться. При этом в августе снижение ускорилось до 1,2% (с исключением сезонного фактора). После июльского максимума 16,3%, в августе норма сбережений снизилась до 14,9% (с исключением сезонного фактора). Это связано с тем, что в условиях продолжающегося сокращения доходов, население, стремясь поддержать текущее потребление, направляет меньшее количество ресурсов на сбережения. Однако норма сбережений находится на высоком уровне, превышая значения 2012-2014 годов.

Экспорт товаров в августе 2015 г., по оценке, составил 25,0 млрд. долл. США (60,3% к августу 2014 г. и 90,4% к июлю 2015 года). Импорт товаров в августе текущего года, по оценке, составил 16,5 млрд. долл. США (65,3% к августу 2014 г. и 97,3% к июлю 2015 года). Положительное сальдо торгового баланса в августе 2015 г., по оценке, составило 8,5 млрд. долл. США и относительно августа 2014 г. снизилось на 47,6 процента. В августе инфляция потребительских цен составила 0,4%, превысив прошлогодний показатель – 0,2% при введении ответных контрсанций на запрет импорта отдельных продовольственных товаров. За годовой период инфляция продолжила повышаться, достигнув в августе – 15,8% (в июле – 15,6 процента).

В рамках объявленного руководством страны курса на импортозамещение первые акты уже приняты. В апреле 2014 года утверждена новая редакция государ-

ственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" (постановление от 15 апреля 2014 г. № 328). Одной из главных задач госпрограммы, рассчитанной до 2020 года, заявлено снижение доли импорта продукции, в том числе используемой отечественными производителями, в нашу страну.

Месяцем позже Президент РФ Владимир Путин подписал перечень поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста, в том числе по импортозамещению в промышленности и сельском хозяйстве. Во исполнение поручений президента правительством был подготовлен План содействия импортозамещению в промышленности.

В конце 2014 года была утверждена программа импортозамещения в сельском хозяйстве (распоряжение Правительства РФ от 2 октября 2014 г. № 1948-р). Выделение средств для поддержки импортозамещения происходит в форме субсидирования и софинансирования исследований, а также предоставления грантов и преференций при государственных закупках.

Так, осенью 2014 года правительством была принята программа поддержки инвестпроектов, реализуемых в России на основе проектного финансирования (постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 № 1044). Эта программа была разработана с целью увеличения объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях. В настоящий момент для участия в программе отобраны 10 российских кредитных организаций и международных финансовых организаций – с их списком можно ознакомиться на официальном сайте Минэкономразвития России. Процентная ставка по заему рассчитывается по следующей формуле: 6,5% – определяемая Банком России ставка рефинансирования кредитов на инвестиционные проекты (информация Банка России от 25 апреля 2014 года) + 2,5%. Также предусмотрено предоставление государственных гарантий по кредитам, выдаваемых в рамках программы. Общий объем выделяемых на эти цели средств в текущем году составляет 60 млрд руб.

В реестр отобранных инвестиционных проектов уже попали: запуск 4-го оператора мобильной связи в г. Москве; строительство животноводческого комплекса и приобретение племенного молодняка в Воронежской области; строительство двух энергоблоков Казанской ТЭЦ-1; создание нового аэропортового комплекса "Южный" (г. Ростов-на-Дону) и другие (с полным списком проектов можно ознакомиться на официальном сайте Минэкономразвития России).

Аналогичной мерой финансовой поддержки импортозамещения стало выделение правительством, за счет средств федерального бюджета целевых займов предприятиям, реализующим проекты по импортозамещению. С августа 2014 года действует Фонд развития промышленности, в задачи которого входит финансирование проектов на предпроизводственной стадии.

Ограничены закупки отдельных видов товаров иностранного производства, таких, как медицинские изделия, товары машиностроения и легкой промышленности, а также товаров, закупаемых для целей обороны страны (постановление Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. № 102, постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 791, постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656, постановление Правительства РФ от 24 декабря 2013 года № 1224).

Однако следует подчеркнуть, что тотальное импортозамещение в нашей стране сегодня невозможно и неэффективно, хотя в большинстве секторов и сфер экономики России оно является объективной необходимостью. При этом следует обра-

тить внимание на ряд ключевых моментов. Первое заключается в том, что, несмотря на неопределенность итогов санкционной войны в плане последствий для ее сторон, все же очевидно, что определенные убытки будут нести все ее участники.

Для России эффект санкций во многом положителен: страна ускорила создание национальной платежной системы, стремится развивать отечественное промышленное производство, вводит ответные меры для поддержки сельхозпроизводителей. Тем не менее, ожидать стремительного экономического роста только благодаря эффекту санкций не стоит, поскольку действуют иные факторы ограничения роста. В их числе можно назвать низкий уровень технологичности промышленности (преобладает четвертый технологический уклад, в то время как ведущие страны уже активно осваивают шестой), на фоне почти полного отсутствия свободных производственных мощностей в большинстве отраслей высок уровень морального и физического износа основных производственных фондов (по разным оценкам он составляет от 50 до 80% и выше, в то время как пороговое значение экономической безопасности по этому показателю составляет 42%), а существующих объемов прямых инвестиций недостаточно для того, чтобы кардинально изменить ситуацию. Кроме того, положительный эффект от импортозамещения может стать заметным только в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В краткосрочном же плане замедление и падение темпов экономического роста в стране и ее регионах и, соответственно, снижение показателей, характеризующих уровень жизни населения становится неизбежным. Таким образом, ждать быстрого положительного эффекта от импортозамещения нельзя. Второе обстоятельство заключается в том, что в условиях глобализации и усиления взаимозависимости между субъектами мировой экономики, под которыми сегодня мы понимаем не только страны, но и крупные ТНК, у каждой страны есть своя ниша в международном разделении труда, сегменты мирового рынка, на которых конкурентоспособна ее продукция. Все остальные товары страны импортируют в соответствии с объективными экономическими законами, в чем нет ничего предосудительного, ибо зачем самим производить то, что гораздо дешевле купить.

В условиях глобального мира потребность в импортозамещении может возникнуть лишь в том случае, если страна сознательно выбирает путь автаркии или же, другими словами, самоизоляции, которая может продлиться в течение некоторого времени. Однако рано или поздно в зависимости от изменений, в том числе и в политической ситуации, страна объективно будет вынуждена вернуться на мировой рынок. При этом мировой опыт показывает, что протекционизм обычно приводит не к росту конкурентоспособности и качества отечественного производства, а наоборот. Сутью политики протекционизма, основанной на импортозамещении, является индустриализация экономики при помощи ограничения и/или дискриминации импорта. Как правило, она реализуется посредством искусственного создания налоговых, финансовых и валютных стимулов для развития отдельных отечественных производителей или ряда отраслей национальной экономики с целью повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке. Важнейшим институтом здесь выступает частная собственность, опирающаяся на протекционизм. Однако во многих случаях протекционизм, ограничивающий конкуренцию со стороны мирового рынка, фактически приводит к демотивации развития для отечественных производителей: в отсутствии конкурентов предприятия не торопятся внедрять инновации, а единственным стимулом для них становятся субсидии и прочие «подачки» со стороны государства.

Сегодня в России существует опасность подобного протекционизма, поскольку политика импортозамещения диктуется, в данном случае, даже не соображениями развития «молодых» инновационных отраслей, а необходимостью защитить внутренний рынок от тотального дефицита товаров в условиях введения санкций и вынужденного сокращения потоков импорта.

В настоящее время стоит сделать вывод, что политика импортозамещения навязана сложившейся ситуацией в стране и она должна ориентироваться на процесс диверсификации производства основанный на создании и развитии новых бизнесов, ориентированных на мировой рынок и жизнеспособных в условиях глобальной конкуренции.

Итогом обеспечения эффективного импортозамещения и диверсификации производства станут достижение безопасности регионов страны, увеличение конкурентоспособности отечественной продукции, формирование новых рабочих мест, необходимая диверсификация внутреннего производства, а также экспорта.

Список использованной литературы.

1. Счетная палата РФ: возможности импортозамещения ограничены объемами производства [Электронный ресурс] URL: <http://sitv.ru/arhiv/news/economics/72801/> (дата обращения: 10.10.2015).

2. Импортозамещение в России [Электронный ресурс] URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php/> (дата обращения: 10.10.2015).

3. Зажигалкин А.В. О программе стандартизации в области импортозамещения [Электронный ресурс] URL: <http://www.slideshare.net/ssuser200359/ss-47856384> (дата обращения: 10.10.2015).

4. Министерство экономического развития Российской Федерации: Мониторинг «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам января-августа 2015 года» [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov>. (дата обращения: 10.10.2015).

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И ВЬЕТНАМОМ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Хоанг Динь Лонг

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: longsang2807@gmail.com

Научный руководитель: Архипова Т.В., ст. преподаватель МД ИМОЯК НИ ТПУ

Данная статья посвящена обзору экономических отношений в области экономики, образования и военно-технического сотрудничества между Вьетнамом и Россией. Приведены и проанализированы объёмы товарооборота между двумя странами за последние годы, а также темпы роста ВВП Вьетнама и России. Изучены тенденции и перспективы экономических отношений между странами.

Вьетнам – традиционный торговый партнер России, это обусловлено историей развития торгово-экономических отношений еще со времен Российской Империи, не прекращавшиеся в период Советского Союза, а на сегодняшний день российско-вьетнамские отношения вступили в стадию всеобъемлющего стратегического парт-

нерства. Политические отношения крепнут за счет постоянных визитов, проходящих на высшем уровне представителей министерств и ведомств. В 2001 году между странами заключен договор о стратегическом партнерстве по случаю официального визита во Вьетнам Президента России В. Путина.

Делая исторический ракурс в российско-вьетнамские отношения, можно отметить, что при содействии СССР во Вьетнаме было построено почти 300 предприятий, в том числе химической, пищевой, горнодобывающей, машиностроительной промышленности, производства стройматериалов, введены в действие гидро- и теплоэлектростанции общей мощностью более 4 тыс. МВт, примером может служить крупнейшая электростанция в г. Хоабинь.

До 1991 года рост товарооборота между Вьетнамом и СССР в области торговли обеспечивался за счет предоставления Вьетнаму товарных кредитов на льготных условиях. За этот период объем внешней торговли с Советским Союзом достиг наибольшего размера (60-70%) [1]. Однако в 1991 году из-за распада Советского Союза было прекращено государственное кредитование внешней торговли Вьетнама, что привело к сокращению товарооборота. В последующие годы доля Вьетнама во внешней торговле с Россией и доля России во внешней торговле Вьетнама составляют соответственно около 1% и 2% на 2002 г. Позднее российский экспорт во Вьетнам увеличился до 33%, доля готовой продукции составляла 19%, основой российского экспорта служили металлы и металлоизделия (около 60% от валового экспорта) [1].

На товарооборот между странами оказывает влияние состояние экономики, т.е. находится ли она в фазе роста или рецессии.

Начиная с 2000 года, ВВП Вьетнама быстро увеличивался, в среднем на 6,95%, а потребление нефти увеличивалось со 176 тысяч баррелей /день в 2000 году, до 388 тысяч баррелей /день в 2014 году. Рост потребления газа также опережает темпы роста ВВП и производства. Во Вьетнаме, согласно экономическим прогнозам, к 2016 году потребление газа достигнет 3 миллиардов кубометров в год, к 2020-му - 6 миллиардов, а к 2025 году - 15 миллиардов кубометров [2]. Прогнозируется, что темпы роста ВВП будут увеличиваться вплоть до 2020 года и ежегодно превышать 6%. Динамика роста ВВП Вьетнама и России за последние 5 лет представлена на рисунке 1.

На рисунке мы видим, что в период с 2010 по 2012 гг. ВВП России, а также Вьетнама уменьшались: ВВП Вьетнама с 6,4% (2010 г.) до 5,2% (2012 г.) (понижился на 1,2%), а ВВП России с 4,5% (2010 г.) до 3,4% (2012 г.) (понижился на 1,1%). В 2012-2014 гг. ВВП Вьетнама вырос с 5,2% (2012 г.) до 6% (2014 г.) (повысился на 0,8%), а ВВП России наоборот уменьшился с 3,4% (2012 г.) до 0,6 % (2014 г.) (понижился на 2,8 %).

Отметим, что экономика Вьетнама во многом зависит от иностранных инвестиций, так как используется дешёвая рабочая сила и природные ресурсы, а производительность труда по-прежнему остаётся низкой. Для того чтобы сделать прорывной шаг, во Вьетнаме переходят к новой модели экономического развития, опираясь на повышение производительности труда, создание добавленной стоимости товаров отечественного производства и увеличение экспорта. Данное положительное направление, как ожидается, будет способствовать более устойчивому развитию экономики страны в будущем. Снижение темпов роста ВВП России связано с падением цен на нефть, а также введением экономических санкций западными странами.

Соответственно, от экономического сотрудничества России и Вьетнама выигрывают оба государства.

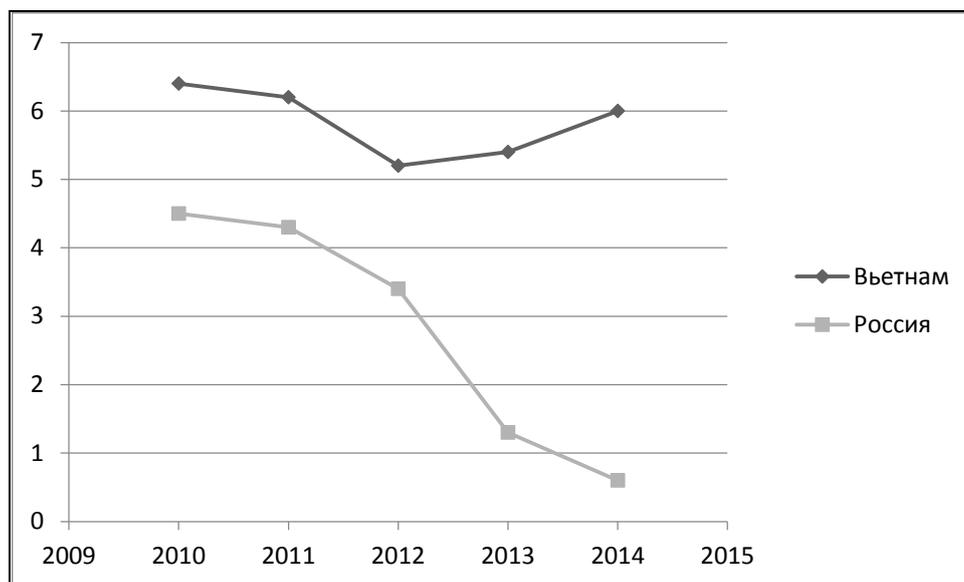


Рис. 1. Темпы роста ВВП Вьетнама и России [3]

Сегодня Россия и Вьетнам стоят на пороге нового важного этапа в развитии торгово-экономических отношений и общие объёмы сотрудничества заметно увеличились. В 2005-2009 гг. товарооборот в среднем составлял более 1 млрд. долларов США в год, однако в последние 5 лет эта цифра утроилась и составляет почти 3,5 млрд. долларов. Объёмы двусторонней торговли в течение последних 5 лет прирастали на 20% в год. Российский экспорт при этом увеличился на 12%, а вьетнамский импорт – в среднем на 30% в год [4].

Анализ объёма товарооборота между Россией и Вьетнамом представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Товарооборот между Россией и Вьетнамом в 2008-2014 гг., млн. долл. США [4]

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Январь-февраль 2013 г.	Январь-февраль 2014 г.
ОБОРОТ	1559,9	2445,1	3061,0	3663,6	3972,9	600,3	786,5
<i>темпы роста, %</i>	<i>108,9</i>	<i>156,8</i>	<i>125,2</i>	<i>119,6</i>	<i>108,4</i>		<i>131,0</i>
ЭКСПОРТ	868,7	1334,6	1338,7	1338,6	1373,5	96,5	394,0
<i>темпы роста, %</i>	<i>149,5</i>	<i>153,6</i>	<i>100,3</i>	<i>103,7</i>	<i>102,6</i>		<i>408,3</i>
ИМПОРТ	691,2	1110,5	1722,3	2275,0	2599,4	503,8	392,3
<i>темпы роста, %</i>	<i>81,1</i>	<i>160,7</i>	<i>155,0</i>	<i>131,9</i>	<i>114,3</i>		<i>77,9</i>

По данным ФТС России, в 2013 г. объем российско-вьетнамского товарооборота составил 3972,9 млн. долл. США (темп роста по сравнению с 2012 г. составил 108,4%), при этом объем экспорта составил 1373,5 млн. долл. США (темп роста – 102,6%), импорта – 2599,4 млн. долл. США (темп роста – 114,3%).

В январе-феврале 2014 г. объем российско-вьетнамского товарооборота составил 786,5 млн. долл. США (темп роста по сравнению с январем-февралем 2013 г. – 131,0%). Объем экспорта за указанный период составил 394,0 млн. долл. США (темп роста – 408,3%), импорта – 392,3 млн. долл. США (темп роста – 77,9%).

В 2013 г. в структуре российского экспорта преобладали поставки машин и оборудования (48,4%), минеральные продукты (7,7%), металлы и изделия из них (6,6%).

Основными статьями импорта стали машины и оборудование (56,5%), текстиль (17,1%), продовольственные товары (16,4%).

Торгово-экономические отношения и инвестиции между Вьетнамом и Российской Федерацией увеличились, объем двусторонней торговли достиг 2,59 млрд. долларов в 2014 году, основными статьями экспорта из Вьетнама в Россию являются: телефоны, одежда, сельскохозяйственная продукция, морепродукты. Главные импортные товары: нефть, сталь, удобрения, машины и оборудование всех видов.

Энергетика - традиционное направление сотрудничества и эффективной стратегии, которое приносят значительные доходы в бюджет Вьетнама и Российской Федерации. В настоящее время реализуются 19 инвестиционных проектов Вьетнама в Российской Федерации с общим объемом инвестиций в 2,47 млрд. долларов, которые в основном, сосредоточены в нефтегазовой, энергетической сфере. Крупнейшим инвестиционным проектом является проект «Газпромвьет» и коммерческого проекта центра в Москве «Ханой». В дополнение к продолжению сотрудничества в рамках совместного предприятия «Вьетсовпетро» до 2030 года, две страны создали такие совместные предприятия, как «Русвьетпетро», «Вьетгазпрома», «Газпромвьет», что расширяет сотрудничество в нефтегазовой сфере во Вьетнаме и России [5].

Россия занимает 23 место из 81 в рейтинге стран и территорий, инвестирующих во Вьетнам, реализует 55 проектов (на сумму 302,9 млн. долл.), такие как строительство заводов в Вунг Ро, Фу Йен, ей принадлежит 49% совместного с британской компанией предприятие «Техностар» [6]. В 2007 г. был подписан Дополнительный протокол к Соглашению о совместном предприятии "Вьетсовпетро" (основанного в 1991 г.), которое позволяет "Вьетсовпетро" расширить сферы деятельности в Российской Федерации. Россия сотрудничает с Вьетнамом в области модернизации и строительства новых энергетических объектов во Вьетнаме. Группа Газпрома тесно сотрудничает с «PetroVietnam» [5].

В свою очередь, Вьетнам реализует свои бизнес-проекты на территории России, где работают почти 310 вьетнамских компаний, в том числе химической, пищевой, машиностроительной промышленности, торговли [7].

Расширяется сотрудничество в области науки, техники и образования. Развивается туристическое сотрудничество, в 2014 году 44544 русских туристов посетили Вьетнам это на 54,8% больше по сравнению с 2013 годом [8].

Сотрудничество в сфере образования России – Вьетнама интенсивно развивается. Каждый год Россия предоставляет 170 стипендий для студентов из Вьетнама для учебы в России в соответствии с соглашением, подписанным между двумя странами. В течение 1,5 лет более 30 представителей российских университетов посетили Вьетнам в рамках данного проекта. Соответственно, серия образовательных

программ была успешно реализована. Например, программа проведения летних школ и лагерей, обмена преподавателями и студентами, учителями школ. Осуществлены совместные проекты по научным исследованиям. В России получили высшее образование более 52000 вьетнамских студентов в научно-технической, культурной и социальной сфере, обучавшихся по соглашению между правительствами двух стран [6].

Военно-техническое сотрудничество является одним из приоритетных в стратегических отношениях между Вьетнамом и Россией. По данным аналитического центра продажи оружия «TSAMTO», в 2006 г. Вьетнам подписал контракты на покупку российской ракеты «Гепард 3.9», кроме того, были куплены 12 сторожевых катеров типа 10412. В 2009 г. Вьетнам и Россия заключили крупнейший контракт на покупку Вьетнамом шести подводных лодок «Кило» (дизель-электрическая атака). Если в 2008-2011 годах доля рынка российского вооружения во Вьетнаме составляла 92,5%, то в последующие годы с 2012 по 2015 - 97,6%, в 2015 году объем экспорта российского оружия во Вьетнаме составит около 2,46 млрд. долларов [9]. Российско-вьетнамские отношения – это отношения, испытанные временем, сотрудничество развивалось как в этапе американской войны во Вьетнаме, так и во время мирного строительства.

Вьетнамские провинции крайне заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций. Показатели привлечения иностранных инвестиций и благоприятности инвестиционного климата для иностранных инвесторов, являются основными при оценке деятельности Народных комитетов провинций. Инвестиционное сотрудничество между регионами двух стран могло бы заключаться в совместных проектах рыбоперерабатывающих предприятий, производства консервированной продукции, разведения креветок и др. морепродуктов. По-прежнему актуальны и планы по созданию совместных производств энергетического оборудования для ГЭС и ТЭС.

Вьетнам и Россия стоят перед новыми возможностями развития и углубления торгово-экономического сотрудничества. Экономические отношения между Вьетнамом и Россией будут способствовать укреплению не только экономических, а ещё научных, культурных и дружеских связей между государствами, содействовать созданию благоприятных условий для развития взаимовыгодных форм сотрудничества, взаимодействию научных институтов, стимулированию инновационной активности, а также производству и продвижению российско-вьетнамской высокотехнологичной продукции на международные рынки.

Список использованной литературы.

1. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/vn/vn_ru_relations/vn_ru_trade/ (дата обращения: 30.07.2015).
2. InoСМИ.Ru [Электронный ресурс]. URL: <http://inosmi.ru/world/20131214/215689233.html> (дата обращения: 14.09.2015).
3. The World Bank [Электронный ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG> (дата обращения: 28.06.2015).
4. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/vn/about_vn/eco_vn/ (дата обращения: 15.06.2015).

5. Vietnam [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vietnamplus.vn/tong-von-dau-tu-cua-nga-vao-viet-nam-da-len-toi-247-ty-usd/323622.vnp> (дата обращения: 20.08.2015).

6. Посольство Вьетнама [Электронный ресурс]. URL: http://www.vietnambassy-england.org/vi/nr070521165843/nr070521170410/news_object_view?newsPath=/vnemb.vn/tinkhac/ns041029154517 (дата обращения: 20.08.2015).

7. Новости Вьетнама [Электронный ресурс]. URL: <http://vietnamnews.ru/vietrus> (дата обращения: 25.09.2015).

8. Vietnamese Diplomatic Missions [Электронный ресурс]. URL: http://www.vietnamconsulate-guangzhou.org/vnemb.vn/cn_vakv/euro/nr040819111648/ns080604161537 (дата обращения: 15.09.2015).

9. ДАТ ВЬЕТ [Электронный ресурс]. URL: <http://baodatviet.vn/quoc-phong/quoc-phong-viet-nam/nga-lo-ngai-vu-khi-mat-vi-the-tai-viet-nam-3281708/> (дата обращения: 13.08.2015).

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В РФ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ СТАРЫХ ПРОБЛЕМ

О. П. Худолева, К. С. Казарян

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ksk11@tpu.ru, oph2@tpu.ru

Научный руководитель: Недоспасова О. П., д-р экон. наук, доцент

Одной из наиболее актуальных и одновременно «застарелых» проблем российской экономики является неравномерность в социально-экономическом развитии отдельных территорий страны. Для ее преодоления в разные годы новейшей истории было предпринято множество мер: стимулирование развития малого бизнеса, привлечения иностранного капитала и др. Очередной попыткой улучшить экономическую ситуацию в дотационных регионах России стал Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». Смогут ли вводимые по решению президента территории опережающего развития (ТОР) стать «прорывом» и вывести экономику на новый уровень пока неясно.

Принятие в конце 2014 года Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития» (ТОР) вызвало много споров и дискуссий, актуальность которых во многом связана со значительными неудачами предшествующих подобных проектов (например, особых экономических зон). И специалисты, и общество в целом высказывает множество ожиданий и опасений по поводу тех положений, которые определены данным законом.

Целью данной статьи является изучение потенциальных выгод и проблем, обусловленных принятием специального закона о территориях опережающего развития. Основными **задачами** исследования являются: критическое изучение первого опыта по воплощению основных новаций данного закона и формулирование предположений о перспективах тиражирования мирового опыта в данном направлении на российском экономическом ландшафте.

Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» определено, что «Территория

опережающего социально-экономического развития (ТОР) – это часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности» [1]. Главная цель принятия данного закона заключается в желании создать оптимальные условия для привлечения инвестиций и ускорения социально-экономического развития. Финансирование ТОР ведется за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов, а также из внебюджетных источников.

Отметим, что решение о создании территорий опережающего развития в 2014г. в России в полной мере нельзя считать нововведением: в мире существует около 1500 особых экономических зон разного типа (200 из них в Китае), где работают миллионы людей. История специальных территорий в современной России фактически берёт своё начало еще с 1991 г., когда был принят закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», введивший термин «свободные экономические зоны». В рамках таких зон иностранные инвесторы получали ряд льгот в виде упрощенной регистрации, долгосрочной аренды с пониженной оплатой, безвизового режима, пониженного налогообложения и таможенных пошлин [2]. Данный закон не был реализован, прежде всего, из-за масштабных трансформаций, происходящих в России в тот сложный период времени.

Следующим шагом, направленным на формирование в РФ особых точек экономического роста, направленным на выравнивание социально-экономического развития различных территорий страны стал 1996 г., когда в России начали создаваться «особые экономические зоны» (ОЭЗ). В соответствии с законодательством ОЭЗ определяется как часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности: государство создаёт особые территории, которые наделяет особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные для России отрасли [3]. Первая такая «особая» зона появилась в Калининградской области, в 1999 г., вторую создали в Магаданской области сроком до 31 декабря 2014 г., но особых успехов они так и не принесли. В том же году был разработан законопроект «Об особой экономической зоне в районе Байкало-Амурской железнодорожной магистрали», но его судьба по сей день остаётся неизвестной [2].

Всего к настоящему времени было создано 28 российских ОЭЗ [4], самыми успешными из которых стали шесть промышленных зон, а самыми проблемными – туристические зоны, что вызвано, по мнению гендиректора ОАО «Особые экономические зоны» Вадима Третьякова, неправильной методикой подготовки территории: инвестора «ставили перед фактом» вместо того, чтобы с ним обсуждать и выбирать место для реализации проекта. Не развивались и портовые зоны, что, скорее всего, было вызвано нежеланием самих регионов работать над их продвижением [2].

Существует и другой механизм ускорения и выравнивания территориального развития в России: в период президентства Дмитрия Медведева в 2011г. был принят закон «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2]. Закон подразумевал создание благоприятных условий для инвесторов путем предоставления им значительной господдержки. Для управления зонами территориального развития (ЗТР) предусматривалось создание специальной администрации. Меры господдержки резидентам в данном законе скромнее, чем в законе 1991 г. На сего-

дняшний день ЗТР созданы на территории 20 регионов России. Однако, и об этом Федеральном законе нельзя говорить, как об «удачном» на все 100%, поэтому в 2014 году была предпринята ещё одна попытка улучшений в территориальном развитии в России.

Можно сказать, что Федеральный закон о ТОРах, принятый 29 декабря 2014 года, является, своего рода, расширением и дополнением ранее принятых законов по ускорению территориального развития в России. Он определяет правовой режим территорий опережающего социально-экономического развития, меры государственной поддержки и порядок осуществления деятельности на таких территориях.

Согласно рассматриваемому Федеральному закону ТОР создаётся на 70 лет по решению Правительства Российской Федерации на основании предложения уполномоченного федерального органа, при этом срок её существования может быть продлён по решению Правительства Российской Федерации [2].

В течение трёх лет со дня вступления данного закона в силу, ТОРы могут создаваться на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, а также на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением, включённых в соответствующий перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации [2].

Уже сейчас первые площадки для применения данного закона определены в приморье и в Хабаровском крае. «При их выборе учитываются экономико-географические характеристики, привлекательность площадок для инвесторов, стоимость необходимой инфраструктуры», – говорится в сообщении, опубликованном на сайте Министерства по развитию Дальнего Востока [5]. По истечении же трёх лет, ТОРы смогут создаваться и на остальных территориях субъектов Российской Федерации.

Кроме того, государство имеет право закрыть ТОР по истечении пяти лет с даты принятия решения о создании территории опережающего социально-экономического развития, если на такой территории не заключено ни одного соглашения об осуществлении деятельности, либо все ранее заключённые соглашения расторгнуты [6]. Также законопроект вводит ограничение, по которому ТОР не может находиться ближе, чем на 50 км к городам-миллионерам [7].

Основная концепция территорий опережающего развития заключается в предоставлении резидентам ТОР (бизнесу, удовлетворяющему установленным критериям, в том числе по сумме инвестиций и видам экономической деятельности для конкретного ТОР, и получившему статус резидента) следующих льготных условий на ведение предпринимательской деятельности: [8]

- особый режим землепользования;
- установление льготных ставок арендной платы;
- льготы по налогам и страховым платежам;
- особый режим государственного и муниципального контроля (надзора);
- льготное подключение к объектам инфраструктуры;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- применение технических и санитарных регламентов наиболее развитых стран ОЭСР;
- упрощенный порядок привлечения квалифицированного иностранного персонала.

Для резидентов ТОР законопроект предусматривает: [9]

- право на освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС в течение 10 лет со дня получения статуса резидента ТОР. Такое освобождение будет применяться также в связи с ввозом товаров на территорию РФ;
- использование ускоренной амортизации по принадлежащим им объектам амортизируемого имущества (с коэффициентом 2);
- установление нулевой ставки НДС в отношении товаров (работ, услуг), ввозимых на ТОР для использования резидентами ТОР;
- пониженная ставка по налогу на прибыль организаций:
 - пониженная ставка налога, уплачиваемого в бюджеты субъектов РФ (вместо стандартных 18%), а именно: ставка не выше 5% в течение первых 10-ти лет и затем не более 10% (без ограничения срока);
 - после утраты статуса резидента право на применение пониженных ставок налога теряется. Применение пониженных ставок предполагает ведение раздельного учета доходов для целей налогообложения;
- освобождение от уплаты налога на имущество организаций в течение 10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учет имущества, созданного или приобретенного для целей ведения бизнеса в ТОР;
- применение пониженных тарифов страховых взносов для работодателей - резидентов ТОР (7,6% вместо стандартных 30%).

В связи с перечисленными выше условиями ведения предпринимательской деятельности в ТОР, возникает вопрос: чем принципиально отличается ТОР от ОЭЗ и будет ли законопроект о территориях опережающего развития действительно более успешным, чем его многочисленные предшественники?

Главной особенностью ТОР является то, что законом подразумевается их совершенно особый статус по сравнению с зонами территориального развития и особыми экономическими зонами и не допускает создания той и (или) другой на одной ТОР). Также особенным является срок функционирования сравниваемых территорий: ЗТР – 12 лет, ОЭЗ – 20 лет, ТОР – 70 лет [2]. Только в ТОРах разрешено вести разработку месторождений полезных ископаемых и производить подакцизные товары, что практически полностью запрещено в ОЭЗ (за исключением производства легковых автомобилей и мотоциклов) и частично – в зонах территориального развития (запрет на производство подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов, добычу сырой нефти, природного газа, драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней) [15]. Важно отметить, что законодательство предусматривает «индивидуальный подход» к каждому предпринимателю и инвестору ТОР, в отличие от предыдущих аналогичных законопроектов.

Таким образом, по своей сути, ТОР и есть ОЭЗ, но очень важно, что это не просто площадки с налоговыми преференциями, а целая концепция социально-экономического развития, поддержанная инфраструктурными проектами [10].

Однако, несмотря на вышеперечисленные преимущества, законопроект вполне заслуженно вызывает ряд опасений, как у предпринимателей, так и у местных жителей. Многие эксперты склонны полагать, что закон о ТОР может нанести ущерб экономике региона, потому что малый и средний бизнес будут иметь дополнительную и весьма обременительную налоговую нагрузку. Кроме того, деятельность резидентов ТОР в крайне благоприятных налоговых условиях может привести к тому, что их продукция будет дешевле, чем у предпринимателей, которые находятся вне ТОР, они могут не выдержать конкуренции и разориться. ТОР могут стать привле-

кательны из-за высокой оплаты труда специалистам всего Дальнего Востока, при этом прежние рабочие места рискуют остаться с дефицитом кадров, что может закончиться закрытием производств и разорением предпринимателей [6]. Иными словами, предприниматели опасаются, что их интересы не будут учтены, и они окажутся в неравных условиях с бизнесменами ТОР.

Одна из главных претензий экспертного сообщества к новому закону связана с механизмом принудительного изъятия земель в случае, если в ее границы входит какое-либо поселение. Решение принимает местная управляющая компания на основе переданных ей полномочий. Местные предприниматели обеспокоены тем, что ТОР станут «государством в государстве».

Помимо этого существуют опасения, вызванные отменой квот на привлечение иностранной рабочей силы в ТОР, т.к. собственной рабочей силы может и не хватить. Иностранные инвесторы на свои предприятия в ТОР могут привезти граждан своей страны. Однако жителей успокаивают, говоря, что опасения экспансии, например, китайского бизнеса не имеют под собой достаточных оснований, поскольку бразды правления в любом случае принадлежат государству [9].

Из этого тезиса вытекают и другие опасения, уже для инвестора. Как известно, Правительство имеет право закрыть ТОР по своему решению по истечении пяти лет (если не было заключено ни одного соглашения об осуществлении деятельности, либо все ранее заключенные соглашения расторгнуты[1]). Также оговорено, что закрытие ТОР может быть связано с необходимостью защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей и др. При этом не прописано конкретных причин закрытия, что может смутить предпринимателей.

Таким образом, в целом законопроект повторяет многие прошлые концепции, а т.к. они не увенчались значительным успехом, существует мнение, что есть риск провала ТОР, и что нужно проводить системное развитие, а не «нагромождение проектов» [6].

Еще один момент, который вызывает опасения – это нехватка тех ресурсов, которые находятся в дефиците у государства, и (или) у самого региона. На реализацию проекта ресурсов было направлено мало, притом и в Приморье они всегда были весьма ограничены. Свободной земли здесь мало, есть существенные транспортные проблемы. Параметры, указанные в рассматриваемом законе «заточены» под крупные проекты, которые должны стать «якорными» в этих ТОРах, но, к сожалению, пока нет четкой концепции развития территории в целом. [6]

В защиту предположений о потенциальной успешности ТОР можно привести то, что в мировой практике накоплено множество успешных примеров деятельности особых экономических зон, которые создаются в схожих с российскими условиях, они весьма заметно стимулируют рост отдельных секторов экономики и привлекают иностранные инвестиции.

Рассмотрим один из самых успешных примеров промышленно-производственной ОЭЗ, расположенной в КНР в городе Шэньчжэнь. Интенсивному экономическому развитию города способствовало сочетание нескольких факторов. Во-первых, важную роль сыграло его выгодное расположение вблизи Гонконга, Тайваня, Макао, в которых имелся большой исторический опыт внешней торговли. Условия, предлагаемые Шэньчжэнем, оказались крайне привлекательными для бизнесменов из соседнего Гонконга. Дешевая рабочая сила и доступная плата за аренду земли, в которую были вложены значительные инвестиции по инженерному оснащению территорий и запуску производственной инфраструктуры, стали важными

особенностями зоны. Кроме того, определяющими факторами стали такие экономические преференции, как уменьшение ставок таможенных пошлин или их отсутствие, либерализация валютного контроля, снижение ограничений на иностранную собственность, снижение бюрократических барьеров, упрощение административных правил с относительной независимостью местных плановых органов, «налоговые каникулы», налоговая скидка до 0% на производственные материалы, самостоятельность при приеме на работу и увольнении работников, а также вид на жительство, разрешения на работу и налоговые льготы для иностранцев, работающих в зоне. [11] Стоит учесть, что основным «инвестором» ОЭЗ является, т.н. «политический» капитал КНР, обеспечивающий стабильность и надежность вложения финансового капитала. Ещё одним важным фактором стало наличие гигантского внутреннего рынка. С конца 90-х годов инвесторы стали переориентироваться с производства дешёвых экспортных товаров на внутренний рынок Китая. К началу 2000-х доля компаний Гонконга составляла примерно 70 %, а в ориентированных на экспорт отраслях до 95 %. [12] В настоящее время главные локомотивы экономики Шэньчжэня – высокотехнологическая промышленность, логистика и финансовые услуги.

Еще одним ярким примером успешной организации свободных экономических зон являются ОАЭ, а конкретнее – Джебель Али. Это образцовая зона экономической свободы, объявленная Международной организацией по стандартизации лучшей в мире по уровню предоставляемых услуг и темпам развития. Джебель Али является воротами в быстрорастущие рынки Персидского залива, Ближнего Востока, Ирана, Юго-Восточной Азии и Северной Африки. Потребительский рынок этих территорий составляет около 1,5 млрд. населения. [13] В данной ЭЗ также предусмотрены льготы для инвесторов, наиболее привлекательными из которых являются: освобождение от всех видов налогов на 50 и более лет, отсутствие общих и персональных подоходных налогов, отсутствие пошлин на импорт и экспорт товаров и оборудования, гарантии свободного вывоза капитала и всей полученной прибыли, отсутствие валютных ограничений, отсутствие ограничений в найме рабочей силы, в то время как в целом для ОАЭ действует жесткая иммиграционная политика. Помимо этого Джебель Али предлагает наличие самых современных средств связи, дешевой электроэнергии для производств и складских помещений, аренду офисов в многоэтажных зданиях с бесплатными центральной системой кондиционирования воздуха, электричеством, водой, наличие жилых помещений для сотрудников компаний и размещения рабочей силы и многие другие выгодные условия. Важным фактором привлечения иностранного бизнеса в Джебель Али является стабильная политическая ситуация в стране, а также отсутствие коррупции и бюрократии. Процедура учреждения предприятия максимально упрощена. Национальная валюта надежна и привязана к курсу доллара. [14] Учреждение на территории ОАЭ свободных экономических зон позволило привлечь в экономику миллиардные инвестиции, превратить пустыню с запасами нефти в мощный центр экономического развития.

Таким образом, анализируя мировой опыт, можно выявить основные факторы, способствующие потенциальному успеху ТОР: финансовая свобода бизнеса, наличие рынка сбыта, уверенность в политической стабильности страны, близость экономически развитых центров, минимальное налогообложение, учет интересов инвесторов, а также государственное финансирование территорий и инфраструктуры.

Сказанное означает, что при решении проблем регионального развития предпринимателям (как отечественным, так и зарубежным) важно видеть реальные возможности малозатратной организации производства, максимально выгодные и ком-

фортные условия получения прибыли. В России предполагается, что ТОРы создаются в тех регионах, где наблюдается значительный экономический спад, отставание в развитии и отток населения, где отсутствует современная инфраструктура и требуются значительные инвестиции в ее создание, обеспечивающие конкурентные условия для выхода новых продуктов на внутренний и внешний рынок и полноценной конкуренции с мировыми лидерами.

Очевидно, что на первом этапе важно обеспечить территории опережающего развития серьезными государственными инфраструктурными инвестициями, чтобы создать привлекательную среду будущим инвесторам и резидентам ТОРов. Однако в условиях острой борьбы за инвестиционные ресурсы и ограниченности средств федерального и региональных бюджетов, возможно, оптимальным решением будет сконцентрироваться на уже имеющихся перспективных площадках. Завлекать иностранный бизнес необходимо если не дешевизной рабочей силы, то имеющимся научно-технологическим потенциалом. Близость к наиболее динамичному в экономическом отношении Азиатско-Тихоокеанскому региону, гигантские запасы полезных ископаемых, наличие стабильной законодательной базы и квалифицированных кадров, развитая инфраструктура – позволят с оптимизмом смотреть на перспективы развития дальневосточных субъектов в формате ТОР, а в будущем – и на улучшение экономической ситуации в России в целом.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 29. 12. 2014 г. №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Сайт Президента России. 2014. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/39279> (дата обращения: 2.10.2015).

2. О территориях опережающего развития (ТОР) [Электронный ресурс] // Верное решение. 2015. URL: <http://www.решение-верное.рф/tor> (дата обращения: 6.10.2015).

3. Особые экономические зоны (ОЭЗ) [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. 2015. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/designElements/specialEconomicAreasMain/specialEconomicAreas/> (дата обращения: 2.10.2015).

4. Динамика развития [Электронный ресурс] // Информационный портал. 2015. URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php> (дата обращения: 6.10.2015).

5. Александр Галушка: две ТОР в Амурской области появятся в ближайшее время, третья – на этапе обсуждения [Электронный ресурс] // Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. 2015 URL: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=3515&sphrase_id=22219 (дата обращения: 12.10.2015).

6. ТОР: Миф и Реальность [Электронный ресурс] // КИПФ Еврейской автономной области. 2015. URL: http://www.kprf79.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1359:2015-01-27-10-46-24&catid=16:2010-12-26-03-47-37 (дата обращения: 6.10.2015).

7. Налоговый обзор [Электронный ресурс] // Сайт сети фирм PwC. 2014 URL: <http://www.pwc.ru/en/tax-consulting-services/assets/legislation/tax-flash-report-10-rus.pdf> (дата обращения: 12.10.2015).

8. TOP [Электронный ресурс] // Новостной форум URL: <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1781641> (дата обращения: 10.10.2015).
9. Создание территорий опережающего развития [Электронный ресурс] // Системы и проекты группы компаний ИПМ. 2014. URL: <http://www.mdi.ru/press-tsentr/articles/others/sozdanie-territorij-operezhayushhego-razvitiya> (дата обращения: 12.10.2015).
10. Территориальная значимость [Электронный ресурс] // Газета Коммерсант.ru. 2014. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2599911> (дата обращения: 6.10.2015).
11. Свободные экономические зоны [Электронный ресурс] // Институт геополитики профессора Дергачева. 2013. URL: <http://dergachev.ru/book-geoe/9.html> (дата обращения: 6.10.2015).
12. Шэньчжэнь [Электронный ресурс] // Википедия. 2015. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Shenzhen> (дата обращения: 10.10.2015).
13. Ближневосточная солидарная модель государства [Электронный ресурс] // Институт геополитики профессора Дергачева. 2013. URL: http://dergachev.ru/analit/Near_East.html (дата обращения: 10.10.2015).
14. Преимущества ведения бизнеса в свободных экономических зонах ОАЭ [Электронный ресурс] // Ведущий корпоративный портал оффшорной индустрии на русском языке. 2015. URL: <https://offshorewealth.info/offshore-business-abroad/c24-offshore-business-abroad/benefits-of-doing-business-in-the-best-free-zones-of-uae/> (дата обращения: 10.10.2015).
15. Территории опережающего развития: 9 особых зон в ДФО [Электронный ресурс] // ТАСС. Информационное агентство России. 2015. URL: <http://tass.ru/info/2215388> (дата обращения: 14.10.2015.)

ЗНАЧИМОСТЬ РЕГИОНОВ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

А. С. Щукина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: schukina.schura@yandex.ru

Научный руководитель: Рыжкова М. В., д-р экон. наук, доцент

Государство прикладывает большие усилия для поддержания своих национальных интересов во всех сферах. Ввиду их обширности, реализация всех необходимых мер из единого центра не представляется возможной. В связи с этим вопрос влияния на регионы становится ключевым. Особенности такого влияния в зависимости от характеристик региона нуждаются в более подробном рассмотрении.

Национальные интересы затрагивают наиболее широкие сферы и аспекты жизни населения государства, и потому их полное регулирование из единого центра нереализуемо. Региональный аспект в данном вопросе является ключевым, поскольку многие задачи государства решаются на уровне региональных и местных властей. Большое значение при этом имеет готовность регионов к сотрудничеству с центром.

Территориальные, этнографические, исторические, климатические и прочие особенности регионов приводят к необходимости обособленного поиска способов экономического развития. Обусловленные данными особенностями положения регионов делят их на несколько типов в зависимости от необходимости дополнительного государственного финансирования.

Взаимосвязь регионов с центром обеспечивает стабильность государства как такового и потому всегда остро стоит вопрос об ее обеспечении и поддержании на должном уровне. Это способствует как сохранению территориальной целостности, так экономической стабильности и развитию. Помимо этого обеспечивается суверенитет и внутренняя безопасность, что является одним из факторов экономической стабильности.

Наиболее подверженными риску являются приграничные регионы и потому они всегда находятся в поле особого внимания и экономической ответственности государства. Помимо этого остро стоит вопрос главенства норм права Конституции Российской Федерации над нормами конституций отдельных регионов.

Внешние военные угрозы так же подвергают приграничные регионы наибольшему риску ввиду большой протяженности государственной границы Российской Федерации. В связи с прослеживаемой тенденцией расширения НАТО на восток, вопрос укрепления обороноспособности приграничных территорий становится особенно актуальным.

Помимо этого угрозу ряду регионов несут попытки культурно-религиозной экспансии сопредельными государствами территорий России и стран - соседей имеющих схожее культурно-историческое наследие. Таким образом, обеспечение безопасности не только внутренних, но и внешних регионов государства становится аспектом национальных интересов.

Опираясь на два этих признака можно выделить три **категории регионов**:

- внутренние регионы, имеющие малые риски нарушения национальной безопасности;
- внутренние регионы, имеющие высокие риски нарушения национальной безопасности;
- внешние регионы, имеющие высокие риски нарушения национальной безопасности.

Для анализа способов влияния государства на регионы, необходимо рассматривать способы установления влияния на все три вида регионов, поскольку выделение одного или двух не даст полной картины формирования государством такого общественного блага как национальная безопасность, являющаяся неотъемлемой частью национальных интересов.

К наиболее проблемным внутренним регионам относятся те, в отношении которых имеются претензии к РФ со стороны других государств, а также те, настроения общества в которых угрожает территориальной целостности государства.

Регионами России, на которые имеют воздействие внутренние причины, которые способны привести к нарушению территориальной целостности являются республики Кавказа. Однако, по мнению большинства специалистов все разговоры об отделении Кавказа являются провокационными, но при этом напряженность в регионе сохраняется.

Томская область является примером внутренней территории с низкими рисками нарушения национальных интересов. Данная территория не является погранич-

ной или спорной, маловероятен риск военного вторжения. Томская область занимает 36 место в стране по размерам ВРП среди 84 субъектов. Данный субъект является дотационным. В регионе не наблюдается повышенной напряженности, достаточно высокий уровень жизни населения, имеются точки роста региона.

Чеченская республика является внутренней территорией с высоким риском нарушения национальных интересов. Территория является пограничной в регионе с высокой степенью как внутреннего, так и внешнего напряжения. Территория входит в состав Федерации на особых условиях республики, и главенство верховного закона РФ является спорным. В рейтинге территорий по ВРП занимает 71 место среди 84 субъектов. Данный субъект является дотационным. Достаточно невысокий уровень жизни населения, отсутствие видимых точек роста и неполное восстановление после продолжительного военного конфликта на данной территории создают дополнительное напряжение в регионе.

Республика Абхазия является внешней территорией с высоким риском нарушения национальных интересов. Территория имеет общую границу с РФ, и является спорной. Республика не признана мировым сообществом, вследствие чего находится в перманентной экономической блокаде. Данному региону государством оказывается материальная помощь в размерах сопоставимых с дотациями внутренним регионам.

Данный внешний приграничный регион несет в себе потенциальные угрозы нарушения национальной безопасности, а значит и национальных интересов. Благодаря сотрудничеству с такими регионами как Абхазия создается прослойка из дружественных России регионов между ее границами и странами недружественных ей альянсов.

Наиболее крепкая связь между регионами и центром устанавливается по средствам экономических инструментов применяемых государством в отношении его территорий. Разнообразие инструментария позволяет государству оказывать как воздействие на всю территорию в целом, так и на отдельные ее субъекты.

Дотационная политика направлена на поддержание наиболее проблемных регионов. В российском законодательстве **дотация** – межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования.

Таким образом, прямые денежные трансферты из бюджета федерального в бюджеты региональные позволяют оказывать влияние на экономику региона, а также опосредованно на все прочие процессы в регионе.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, образующие Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, предусматриваются в составе федерального бюджета в целях выравнивания уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Общий объем дотаций определяется исходя из необходимости достижения минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации[1].

Из этого можно заключить, что основной целью государства при осуществлении дотационной политики является поддержание должного уровня экономической стабильности в регионе. Обеспечение наполненности регионального бюджета позволяет обеспечить стабильность в регионе и понижает возможные риски нарушения в регионе как национальных интересов, так и прав граждан региона на обеспечение государством прожиточного минимума.

В первую очередь необходимо проанализировать взаимосвязь таких показателей как ВВП государства (Y), ВРП выбранных регионов (для Томской области X2, для Чеченской республики X3, для Республики Абхазия X4), дотаций предоставляемых регионам (для Томской области X5, для Чеченской республики X6, для Республики Абхазия X7). Для этого используются как абсолютные величины: номинальные размеры ВВП, ВРП и дотаций; так и относительные – индексы физического объема ВВП (X1).

Затем введены неколичественные параметры: принадлежность региона к внутреннему или внешнему (Z1) и наличие или отсутствие явных угроз национальной безопасности в регионе (Z2).

Краткая характеристика количественных взаимосвязей анализируемых величин:

1.1. Регрессионный анализ дотаций региону от его ВРП, индекса физического объема, неколичественных параметров.

1.2. Определение значимости неколичественных переменных при модернизации предыдущей модели (вводим расходы государства на регион в предшествующем периоде).

Для анализа используем модель множественной регрессии, которая применяется, когда на одну результирующую переменную воздействует несколько независимых переменных.

1.1. Регрессионный анализ дотаций региону от его ВРП, индекса физического объема, неколичественных параметров.

В качестве значений результирующей переменной возьмем значения затраты государства на регион V.

В качестве независимых переменных используем следующие показатели:

- K1 – номинальный ВРП региона;
- K2 – индекс физического объема ВРП региона;

С целью учета качественных характеристик региона введем две фиктивные переменные.

- Z1 – принимающее значение 1, если регион является внутренним и 0, если регион является внешним;

- Z2 – принимающий значение 0, если регион имеет низкие риски нарушения национальных интересов и 1, если это регион с высокими рисками.

Все эти переменные входят в состав уравнение с некоторыми коэффициентами, метод наименьших квадратов позволяет приближенно оценить значения этих коэффициентов.

Истинные значения оценить невозможно, поскольку нет всей генеральной совокупности результирующих и независимых переменных.

Ввиду отсутствия данных о ВРП Республики Абхазия за 2008 рассчитать индекс физического объема ВРП в процентах к предыдущему году для 2009 не представляется возможным. Для подсчетов возьмем его равным 100, поскольку для данного региона не наблюдается тенденции значительных изменений объема ВРП.

Таблица 1 – Данные для построения модели

Год	Регион	V, млрд. руб.	K1, мил. руб.	K2, %	Z1	Z2
2009	Томская область	1,5	245808,3	96,5	1	0

Год	Регион	V, млрд. руб.	K1, мил. руб.	K2, %	Z1	Z2
	Чеченская республика	12,6	64308,3	90,3	1	1
	Республика Абхазия	2,4	15676	100	0	1
2010	Томская область	2,4	284676,7	104,7	1	0
	Чеченская республика	13	70694,9	96,2	1	1
	Республика Абхазия	2	20800	105,1	0	1
2011	Томская область	3,1	333885,7	103,6	1	0
	Чеченская республика	13,2	86623	106,8	1	1
	Республика Абхазия	2,7	22000	102,8	0	1
2012	Томская область	2	371472,9	103,6	1	0
	Чеченская республика	13,7	102289,1	107,1	1	1
	Республика Абхазия	6,8	25100	103,1	0	1
2013	Томская область	1,1	402546,1	101,8	1	0
	Чеченская республика	15,2	118150,7	100,2	1	1
	Республика Абхазия	6	35700	136	0	1

На основе полученных данных таблицы 1 составляем уравнение статистической связи (1):

$$V = -15,7625 + 0,00000049 * K1 + 0,0727 * K2 + 10,2030 * Z1 + 11,7770 * Z2 \quad (1)$$

Остатки уравнения распределены близко к нормальному. Нормированный R-квадрат уравнения равен 0,9296.

Таблица 2 – Дисперсионный анализ уравнения (1)

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	P-Значение
V-пересечение	-15,76248837	5,090016633	0,011313193
Переменная K 1	4,90684E-07	1,09504E-05	0,965141003
Переменная K 2	0,072703733	0,043780012	0,12776652
Переменная Z 1	10,20301303	1,278011445	1,19897E-05
Переменная Z 2	11,77699465	2,752042571	0,001613006

На основе полученных данных приходим к следующим выводам:

1. Отрицательная начальная точка говорит о необходимости дотирования для всех выбранных регионов.
 2. Наименьший вклад в определение необходимости дотирования региона вносит его ВРП, что обусловлено отсутствием связи между ВРП региона и его потребностями.
 3. При приросте выпускаемой продукции регион получает большие объемы дотаций.
 4. Неколичественные переменные являются значимыми для выделения дотаций.
 5. Дотации региону увеличиваются в случае если этот регион внутренний и/или имеются угрозы.
 6. Угрозы для выделения дотаций значат Больше, чем статус региона (внутренний или внешний).
- 1.2. Определение значимости неколичественных переменных при модернизации предыдущей модели (вводим расходы государства на регион в предшествующем периоде).

Введем дополнительную независимую переменную $K3$ – расходы государства на регион в предшествующем периоде.

Поскольку информация о материальной помощи Республике Абхазии в 2008 году отсутствует, переменную $K3$ для 2009 для этого региона возьмем равной нулю.

Все эти переменные входят в состав уравнение с некоторыми коэффициентами, метод наименьших квадратов позволяет приближенно оценить значения этих коэффициентов.

Истинные значения оценить невозможно, поскольку нет всей генеральной совокупности результирующих и независимых переменных.

На основе полученных данных составляем уравнение статистической связи (2).

$$V = 6,0748 - 0,000004 * K1 - 0,0470 * K2 + 0,3281 * Z1 + 0,6523 * Z2 + 0,8989 * K3 \quad (2)$$

Нормированный R-квадрат уравнения 0,94.

Таблица 3 – Дисперсионный анализ по уравнению (2)

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>P-Значение</i>
V-пересечение	6,0747783	13,89954232	0,672375
Переменная K 1	-4,39E-06	1,05027E-05	0,685624
Переменная K 2	-0,046997	0,082284395	0,581879
Переменная Z 1	0,3280529	6,033036561	0,957823
Переменная Z 2	0,6523491	7,13164288	0,929121
Переменная K 3	0,8989456	0,538646986	0,129481

На основе полученных данных можно заключить:

1. Введенный дополнительный фактор уменьшает степень значимости количественных факторов для размеров получаемых дотаций, но не исключает их.

2. Введенный дополнительный фактор не изменяет того, что доля угроз больше доли расположения региона.

3. Введенный дополнительный фактор существенно не изменяет доли ВРП региона, но меняет его направление на противоположное, из чего можно заключить, что данная компонента нестабильна.

4. Чем больше объем дотаций, полученных в предыдущем периоде, тем больше объем нынешних.

Подытоживая все вышесказанное невозможно не отметить, что наличие угроз национальной безопасности стабильно значимее того, является регион внутренним или нет. Из этого можно заключить, что государство более озабочено тем фактом, что нарушаются Национальные интересы, чем тем, где это происходит. Данный факт говорит и о готовности платить за отстаивание интересов, при том, что ресурсы государства ограничены и это значит, что какие-то иные статьи расходов будут сокращены.

Список использованной литературы.

1. О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 22 ноября 2004 г. N 670 (в ред. от 22 апреля 2015 г.) [Электронный ресурс] // Электронная версия печатного издания. Доступ из справочной правовой системы «Гарант эксперт».

**ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО
БЛАГОПОЛУЧИЯ ЧЕЛОВЕКА**

А.С. Бояринова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: pafnytikASB@yandex.ru

Научный руководитель: Тутов И.А., ассистент

В статье рассматриваются понятия социального и экономического благополучия человека, их значение для современного общества и необходимость их измерения при составлении истинной картины уровня жизни населения. Анализируются традиционные и альтернативные методы измерения социального и экономического благополучия, их достоинства и недостатки, объективность оценки, полученной по данным методам. Выявляются проблемы, возникающие в процессе измерения благополучия, а также определяется влияние проводимых исследований на общество.

Ценность человеческой жизни и личности является одной из неоспоримых аксиом нашего мира. В центре современного мировоззрения – человек как высшая ценность и главное богатство общества. Т.Б. Бекназар-Юзбашев пишет «Решающей общесоциальной ценностью... является человеческая личность, ее права и свобода». «Человек как высшая ценность...» – один из пунктов программы «Проблема ценностей в философии и культуре» М.С. Уварова. «Действительно, первый, самый важный пункт гуманистического кодекса – это идея абсолютной ценности человека» – подчеркивает В.А. Кувакин [1]. Любое правовое государство, политика которого базируется на социальной защищенности человека, стремится обеспечить высокий уровень жизни и дохода своего населения, предоставить человеку доступное образование, культуру и здравоохранение, а также ряд других благ, необходимых человеку для комфортного существования. Совокупность всех вышеперечисленных факторов можно объединить в одну комплексную характеристику – «благополучие человека», которая отражает не только уровень экономической и социальной развитости страны, но также степень удовлетворенности ее граждан текущими условиями жизни.

Достижение благополучия являлось одной из основных целей нашего общества на протяжении всей истории существования человечества. Это можно проиллюстрировать непрерывной человеческой деятельностью, процессами изменения окружающего мира обществом с целью обеспечения наиболее комфортных условий своего существования. Развитие науки и техники, рост благосостояния, увеличение производства, повышение уровня предлагаемых услуг, создание культурных и духовных ценностей – всему вышеперечисленному мотивацией служит стремление человека к благополучию в этом мире. В данной статье будут затронуты темы социального и экономического благополучия человека, проанализированы методы, по которым определяется уровень благополучия, а также рассмотрены проблемы, возникающие при попытке составления объективной оценки благополучия населения страны.

Экономическое благополучие человека часто отождествляют с понятием его дохода и величины имеющихся у него материальных благ. Основы данной теории были заложены А. Смитом в труде «Исследования о природе и причинах богатства народов», где источником благосостояния рассматривается накопление национального капитала, а рост количества благ на душу населения является показателем уровня благосостояния [2].

На практике при составлении статистики и рейтинга экономического благополучия стран принято использовать следующие макроэкономические показатели - валовый внутренний продукт (ВВП) или валовый национальный продукт (ВНП) на душу населения, национальный доход (НД). Но возможно ли в полной мере охарактеризовать данными показателями благополучие каждого конкретного индивида и всего населения страны в целом? Многие исследователи данного вопроса приходят к выводу, что этого недостаточно, так как благополучие человека связано и со многими другими факторами, не являющимися материальными. Важность данных показателей, безусловно, играет значительную роль в определении позиции страны в мировом рейтинге экономического развития и помогает сформировать программу внешней и внутренней политики, направленной на рост благосостояния населения. Однако усреднённые показатели по всей стране далеко не всегда могут охарактеризовать истинную картину экономического благополучия не только отдельно взятого человека, но и даже целой социальной группы людей. Также возникает следующий вопрос, – какие значения и пределы величины дохода необходимо установить, при сравнении с которыми можно будет доподлинно определить, благополучен ли тот или иной человек? Пожалуй, это невозможно из-за личностных субъективных оценок каждого человека своего дохода. Отталкиваясь от этого суждения, был разработан ряд теорий и методов, которые базируются на использовании в расчетах и составлении картины благополучия субъективных оценок людей. Так, например, направление современной экономической теории, которое носит название «экономика счастья» или как принято ее называть в зарубежных источниках – *subjective well-being* («субъективное благополучие»), появилось благодаря закономерности, обнаруженной Р. Истерлином в 1970-х годах, и названной «парадокс Истерлина». Он гласит, что уровень благосостояния страны не влияет на долю людей, которые считают себя счастливыми [3]. Другой подход определения благополучия, опирающийся на субъективные оценки людей, носит название концепции субъективного экономического благополучия (СЭБ). Основой возникновения данной концепции послужили исследования, доказывающие, что наблюдается отсутствие взаимосвязи между материальным благополучием человека и его субъективным ощущением благополучия. Данное явление наиболее характерно для развитых стран, по результатам мониторинга которых было выявлено, что тренд субъективного благополучия сохраняется практически неизменным, при том факте, что доход на душу населения с годами заметно возрастает [5]. Концепция СЭБ предлагает использование для измерения благополучия человека опросных листов, построение структуры которых основывается на таких категориях вопросов как удовлетворенность материальным, финансовым положением, индивидуальным или семейным доходом и финансовой обеспеченностью. Подробнее с этими методами можно познакомиться в [2,3,4].

Детерминированность появления методов «экономики счастья» и СЭБ обусловлена признанием большинства ученых благополучия субъективным понятием. Но можно ли считать субъективные оценки наилучшим методом измерения благополучия? С одной стороны – это достойная альтернатива традиционным методам

измерения благополучия. В пользу применения субъективных оценок также говорят результаты исследований, показывающих согласованность результатов проведенных опросов. С другой стороны существуют сомнения в надежности данных методов. Находящиеся на стыке экономики и психологии субъективные показатели до сих пор не получили концептуально сформировавшегося научного аппарата оценки благополучия, по которому можно было бы проводить объективное исследование. В данный период времени их относят скорее к частным рейтингам, которые могут проводиться в качестве мониторинга населения. Однако, популярность подобных исследований в современном мире достаточно велика, что говорит о заинтересованности общества не только в материальном благосостоянии, но и в ощущении удовлетворенностью имеющимся уровнем жизни.

Одним из наиболее популярных традиционных методов определения благополучия на сегодняшний день можно считать вычисление индекса человеческого развития (ИЧР) – это интегрированный показатель, рассчитываемый ежегодно с целью определения изменений в уровне жизни населения и обеспечения возможности объективного сравнения стран по данному показателю. ИЧР учитывает три вида факторов: уровень жизни (здесь понимается расчет ВНД на душу населения), ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности населения. Полученные данные дифференцируют на 4 большие категории – очень высокий, высокий, средний, низкий ИЧР. По данным на 2014 год очень высоким ИЧР обладают: Норвегия, Австрия, Швейцария, Нидерланды, США, Германия, Новая Зеландия, Канада, Дания, Япония, Великобритания, Франция, Израиль, Финляндия, Словения. Высоким ИЧР обладают: Уругвай, Багамы, Белоруссия, Румыния, Россия, Болгария, Турция, Мексика, Казахстан, Иран, Азербайджан. Средний ИЧР: Мальдивы, Монголия, Туркмения, Индонезия, Ботсвана, ЮАР, Сирия, Ирак, Вьетнам. Низкий: Непал, Пакистан, Кения, Ангола, Танзания и др. [5].

Достоинствами ИЧР являются его интегрирование трех основных показателей благополучия человека, а также представление итогового показателя в числовой форме – наиболее удобное представление для составления итогового мирового рейтинга. К недостаткам можно отнести – обобщенность показателей, отсутствие учета факторов экологии, культурного духовного и нравственного развития.

Под социальным благополучием стоит понимать совокупность жизненно важных для человека материальных и духовных ресурсов, обладание которыми обеспечивает его комфортное существование в социуме и удовлетворенность своим положением. К одним из базовых социальных потребностей человека можно отнести социальную защищенность, уважение и признание в обществе, общение с другими индивидами, свободу выбора, возможность реализации социальных ожиданий. Между тем социальное благополучие, как и экономическое, о котором шла речь выше, традиционно принято определять по финансовой обеспеченности государства. С одной стороны такой подход правомерен с точки зрения существования возможности финансирования социальных программ и проектов, позволяющих улучшить социальную ситуацию населения. Но является ли это гарантом достижения благополучия человека? Невозможно определенно ответить на данный вопрос. Однако необходимость измерения социального благополучия населения очевидна. Получение этих данных является важным этапом при формировании программ развития социальной политики государства, корректировок существующей, а также для выявления актуальных социальных проблем всего общества.

Оценку динамики социального благополучия следует начинать с мониторинга основных социальных и экономических показателей. Особое место здесь занимает диагностика благосостояния и отражения мнения общества по основным характеристикам: заработная плата, доходы; жилье; собственность, имущество; обеспеченность работой; доступность образования; преступность; здоровье и медицинское обслуживание; общественный транспорт, жилищно-коммунальные услуги и др. [6]. Для целей сбора необходимой статистической информации применяются социологические опросы населения, идея использования которых зародилась еще в начале 19 века в США, когда несколько газет начали интересоваться у граждан и местных политиков, кого из кандидатов они хотели бы видеть на посту президента [7]. Историк Д. Конверс, автор книги «Опросы в США: Корни и Возникновение», указывает, что первый общенациональный опрос в США провел крупный журнал *Literary Digest* в 1916 году [8]. Эти первые попытки проведения социологического опроса населения не несли научной ценности и объективной характеристики состояния общества, так как не были тщательно спланированы. С истории социологических опросов можно познакомиться в [7,8].

В настоящее время социологический опрос является распространённой практикой при проведении исследований социального благополучия населения. Построением опросных листов занимается ряд специалистов и экспертов в социологии и экономики, которые обеспечивают достаточный уровень соответствия итогов проведенного опроса реальному положению вещей.

Также при проведении социологического опроса для получения объективных данных о состоянии общества необходимо проводить мониторинг всех социальных слоев и групп населения. Сложность реализации этого процесса является основной проблемой при проведении социологических исследований, так как, безусловно, часть населения по тем или иным причинам не будет вовлечена в процесс исследования. Другими проблемами измерения благополучия при помощи социологических опросов становится сложность обработки статистических данных, обобщенность результатов исследования, которые не в полной мере отражают истинное положение вещей в обществе, а также отсутствие оценки субъективное благополучия каждого конкретного человека. Однако при всех существующих недостатках социологических опросов более объективного метода оценки социального благополучия на сегодняшний день, пожалуй, не существует. Использование статистических данных и опросов в современном мире является основой практически всех исследований, применяемых при составлении социальной картины общества.

Еще одним интересным фактом, связанным с социологическими опросами является их влияние на формирование общественного мнения. То есть при проведении социологического опроса возникают определенные негативные последствия, когда вместо сбора данных от населения – основной цели опроса, достигается эффект изменения это мнения под воздействие опубликованных данных, что при проведении последующих опросов будет приводить к необъективным результатам исследования. Американский поэт Джеймс Расселл Лоувелл произнес следующую фразу: «Давление общественного мнения подобно атмосферному давлению. Ты не можешь его увидеть, однако оно остается неизменным – 16 фунтов на квадратный дюйм». Совет американских компаний, проводящих исследования общественного мнения указывает, что опросы влияют на общество примерно так же, как влияют на него взгляды и факты, изложенные в книгах или в газетных статьях. Некоторые исследователи утверждают, что организаторы опросов в последние десятилетия приобрели

колоссальное влияние на политику [8]. Данные факты настораживают и заставляют задуматься о ситуации, когда нахождение способов влияния на мнение и поведение людей может оказаться в руках недостойного и бесчестного человека, который будет использовать эту власть в своих личных интересах, отодвигая благополучие других людей на второй план.

Изучение вопросов экономического и социального благополучия в наше время получило особенную популярность. Возможно, это связано с ростом благосостояния развитых стран и обеспеченности их населения всеми жизненно необходимыми ресурсами. В такой ситуации становятся актуальны вопросы более духовных потребностей человека, одной из которых является удовлетворенность своим уровнем жизни – благополучие человека в современном мире. Являясь комплексным и субъективным понятием, благополучие сложно измерить, придав ему конкретный числовой показатель. Также сложно его характеризовать какими-либо математическими функциями, которые явно будут носить нелинейный характер. Благополучие связано с изучением не только благосостояния страны, но и с психологией человека, с его субъективными оценками своего текущего уровня жизни. Таким образом, основными проблемами при измерении благополучия являются обобщенности результатов исследований и их недостаточная объективность, сложность обработки статистических данных и расчетов.

Список использованной литературы.

1. Является ли человек главным богатством, высшей абсолютной ценностью? [Электронный ресурс] // Монографии, изданные в издательстве Российской академии естествознания. URL: <http://www.rae.ru/monographs/97-3259> (дата обращения: 01.10.2015).
2. Гневашева В.А. Благосостояние общества или «Экономика счастья»: особенности трактовки для современной России // Знание. Понимание. Умение [Электронный ресурс] // Информационный гуманитарный портал URL: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2013/5/Gnevasheva_Economics-of-Happiness/ (дата обращения: 03.10.2015).
3. Хащенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидация // Экспериментальная психология: 2011. Том. 4, №1. С.106-127 [Электронный ресурс] // PsyJournals.ru Портал психологических изданий URL: http://psyjournals.ru/exp/2011/n1/36684_full.shtml (дата обращения: 03.10.2015).
4. Хащенко В.А. Социально-психологическая детерминация субъективно-экономического благополучия: Дис. докт. психологических наук. – Москва, 2012. – 513 с.
5. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году // Новости гуманитарных технологий – Государственные стратегии [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий: информационно-аналитический портал. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> (дата обращения: 10.10.2015).
6. Егорова М.С. Проблемы измерения социального и экономического благополучия человека // Молодой ученый – 2015. – №6 – С. 394–396.
7. Опросы общественного мнения. Американский опыт // Гуманитарная библиотека – Гуманитарная экспертиза [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных

технологий: информационно-аналитический портал URL:
<http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2007/1561> (дата обращения: 15.10.2015).

8. 8 Washington ProFile Опросы общественного мнения. Влияние опросов // Библиотека - Социальные исследования, Политтехнологии [Электронный ресурс] // «Пси-фактор» - информационный ресурс URL: <http://psyfactor.org/koncept.htm> (дата обращения: 15.10.2015).

РОЛЬ И МЕСТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Ю.С. Дмитриева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: DmirtriEva143@yandex.ru

Научный руководитель: Силифонова Е.В., ассистент

Рассматриваются критерии, по которым можно определить роль и место предпринимательской деятельности в системе общественного благосостояния. Рассмотрена зависимость уровня предпринимательской деятельности и благосостояния общества. Показан характер влияния предпринимательской деятельности на уровень общественного благосостояния. Делается вывод о том, какие выгоды приносит развитие предпринимательской активности.

Современная экономическая наука все больше отдает предпочтение решению таких вопросов, как обеспечение экономического роста и развитию национальной экономики, которые все чаще рассматриваются через решение социальных проблем. При рассмотрении упомянутых задач предпочтение отводится вопросам, которые связаны с повышением общественного благосостояния. Для экономики нашей страны данная проблема также актуальна, поскольку Россия характеризуется относительно низким уровнем и качеством жизни населения.

До XX века экономисты многих стран мира, в том числе и России, не рассматривали предпринимательскую деятельность в качестве полноправного источника процветания общества. И лишь в последние десятилетия вышеупомянутого века о предпринимательстве стали говорить в контексте благосостояния не только отдельного индивида, но и общества в целом [1].

Целью работы является изучение взаимосвязи между предпринимательской деятельностью и общественным благосостоянием.

Достижение поставленной цели обусловило необходимость постановки и решения следующих задач:

- изучить понятие предпринимательской деятельности;
- рассмотреть характер влияния предпринимательства на общественное благосостояние;
- изучить факты, отвечающие за достоверность положительного влияния предпринимательской активности;
- определить значение бизнеса в благосостоянии общества.

Предпринимательство является ключевым видом деятельности, который оказывает влияние на развитие не только экономической стороны общества, но также и социальной.

Такая деятельность дает существенный стимул к развитию труда, который характеризуется высоким уровнем производительности. Также стоит отметить, что стимулом является и получение прибыли, которая в современном мире играет не последнюю роль, так как оказывает прямое воздействие на удовлетворение общественных потребностей.

Величина дохода зависит от того насколько предприниматель сумел организовать свою деятельность и учесть всю совокупность фактов. Соответственно, чем выше величина прибыли, тем он охотнее занимается какой-либо деятельностью. Но, стоит отметить, что получение прибыли невозможно без удовлетворения потребностей потребителей. Таким образом, три категории – эгоистический интерес предпринимателя – увеличение собственного благосостояния, прибыль и удовлетворение потребностей других лиц оказываются неразрывно взаимосвязанными друг с другом [2].

На сегодняшний день общепринятого определения предпринимательской деятельности. Это связано с тем, что имеется много различных точек зрения авторов, которые обусловлены разным уровнем и характером исследований [3].

В литературе дается достаточно большое количество определений, которые характеризуют предпринимательство не только с экономической точки зрения, но также и с психологической, управленческой и многих других.

Систематизируя различные подходы, представленные в различных научных источниках, можно дать следующее определение предпринимательской деятельности – особый процесс экономической активности, направленный на создание или развитие какой-либо идеи, которая в последствие приносит прибыль и чувство удовлетворенности, но весь путь может сопровождаться финансовым, психологическим или социальным риском [4].

В данной работе предпринимательство рассматривается в качестве важного хозяйственного ресурса, причем такого ресурса, который в состоянии активировать все остальные факторы производства, а именно: труд, землю, капитал, информацию, своеобразным образом приводя их в движение [5]. Предпринимательство вносит значимый вклад в общественное благосостояние, тем самым, отвечая за его успешное формирование. Благосостояние – представляет собой одну из основных характеристик, когда речь идет об уровне жизни различных субъектов общества (индивида, семьи, социального сообщества, населения региона), которая несет в себе уровень обеспеченности людей как материальными, так и духовными благами; обеспеченность условиями жизни [6]. Благосостояние населения формируется благодаря функционированию многих факторов. Они имеют свою степень воздействия, но, несмотря на это, все без исключения влияют на процессы производства, распределения, обмена и потребления. Факторы создают тот самый «климат», в котором уже в свою очередь удовлетворяются потребности человека.

Предпринимательская деятельность классифицируются по следующим позициям [7]:

- по форме собственности: может осуществляться частная, государственная и муниципальная;
- по количеству участников: различают индивидуальную и коллективную;
- по характеру деятельности: может быть направлена на производство товаров, оказание услуг или выполнение работ.

Как уже было сказано выше, уникальность предпринимательской деятельности состоит в том, что именно благодаря данному виду деятельности осуществляется взаимодействие прочих экономических ресурсов. Так, например, предприниматель, вкладывая капитал в наиболее выгодные области, в конечном итоге способствует определению будущей структуры экономики.

Предпринимательская активность положительным образом влияет на ВВП стран и на уровень экономического развития. Таким образом, можно отметить тот факт, что действия предпринимателей оказывают положительное влияние на сегодняшнее благосостояние общества, а также на его дальнейшее развитие [8].

О положительном влиянии предпринимательской активности на развитие благосостояния свидетельствуют следующие факты [9]:

- повышение экономической эффективности экономики – предпринимательская деятельность осуществляется независимыми хозяйствующими субъектами. Главной целью субъектов является получение прибыли и прирост добавленной стоимости конечного продукта. Предприниматели в состоянии вносить какие-либо изменения в процесс общественного производства. Это может быть как создание, так и сокращение рабочих мест, рост или же падение доходов работников, возникновение или ликвидация неформальной занятости, что в свою очередь отмечается повышением уровня экономической эффективности национальной экономики;

- реализация принципов социальной справедливости – предпринимательство активно направлено на процесс осуществления социальных функций. Так, например, происходит решение проблемы занятости населения, оказывается помощь в социализации граждан в обществе, предприятия стараются учитывать интересы общества, тем самым производя повышение социальной ответственности своего бизнеса, и, наконец, занимаются производством товаров и оказанием услуг в рамках благотворительности. Таким образом, предпринимательская деятельность направлена не только на получение доходов, но и на выполнение социальной миссии;

- регулирование воспроизводственных процессов – бизнес основывается на самостоятельной инициативе, ответственности и идее, направляя свою деятельность в сторону повышения не только индивидуального, но также и общественного благосостояния. Такой вид деятельности представляет собой некий баланс, который направлен на решение противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Таким образом, роль данного вида деятельности состоит, прежде всего, в развитии инициативной массы людей. Благодаря предпринимательству происходит как развитие личности человека в целом, так и его отдельных способностей и потребностей. Залогом социальных потребностей индивидом является их стремление к экономической свободе, а уже следствием этого является желание заслужить признание в обществе [10].

Другим немаловажным значением предпринимательской активности является осуществление экономических интересов работников, предпринимателей, трудовых коллективов предприятий, регионов и всего государства. Одним из главных экономических интересов является максимизация дохода. Именно, исходя из этого организуется дело.

Значимость предпринимательства заключается и в удовлетворении потребностей общества. Соединяя факторы производства, предприниматели производят товары или же получают новые, никому неизвестные ранее блага, доводят их до по-

требителей. Также, они находятся в постоянном поиске новых технологий производства, осваивают новые источники сырья или же производят модернизацию старых товаров.

Развитие предпринимательской деятельности самым прямым образом оказывает влияние на расширение занятости населения. В ходе ведения деятельности создаются рабочие места, что положительно влияет на снижение уровня безработицы, а также социальной напряженности в стране.

Следует помнить и о том факте, что благодаря предпринимателям формируется основная масса налоговых поступлений в бюджет. Работающие предприятия и наемные работники уплачивают налоги, что в свою очередь позволяет правительству решать многие проблемы [11].

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что приоритетной целью деятельности агентов экономики является повышение уровня благосостояния, на что и направляются их интересы. В положительной динамике благосостояния заинтересованы как общество в целом, так и отдельные индивиды. Уровень развития благосостояния зависит от многих факторов, но ключевая роль отводится предпринимательской деятельности. Интересным фактом является и то, что страны, которые отказывались от свободного развития предпринимательства, отождествляли свою экономику с застоем и бедностью. И, наоборот, страны с активной пропагандой деятельности предпринимателей показали на своем примере здоровую экономику, для которой характерно процветание и рост благосостояния общества.

Предприниматели являются основой либеральной экономики на современном этапе. С их помощью происходит развитие у индивидов инициативности, обеспечивается рост числа рабочих мест, сокращается уровень безработицы, повышается уровень социального положения наемных работников. Наряду с этим, осуществляется активное удовлетворение общественных потребностей и услуг, происходит внедрение нового оборудования в технологические процессы производства. Немаловажным является и тот факт, что благодаря предпринимательству интенсивно увеличивается государственный бюджет, за счет взимания налогов с предприятий и рабочих.

Таким образом, активизация бизнеса приводит к целому ряду позитивных эффектов. Следовательно, чем больше в экономике успешных предпринимателей, тем более богатым становится общество.

Список использованной литературы.

1. Предпринимательство как институт рыночной экономики [Электронный ресурс] // Академия естествознания. RU. 2009. URL: <http://www.rae.ru/monographs/58-2371> (дата обращения: 28.09.2014).
2. Активные методы обучения предпринимательству [Электронный ресурс] // САФБД. RU. 2012. URL: <http://safbd.ru/e-library/aktivnye-metody-obucheniya-na-prakticheskikh-zanyatiyah> (дата обращения: 28.09.2014).
3. Сущность и роль предпринимательства [Электронный ресурс] // Экономическая теория. RU. 2013. URL: http://www.e-reading.me/chapter.php/97700/104/Vasil'eva,_Makeeva_-_Ekonomicheskaya_teoriya__konspekt_lekciii.html (дата обращения: 29.09.2014).

4. Определение предпринимательства [Электронный ресурс] // История великих держав. RU. 2011. URL: http://www.izomuseum.ru/opredelenie_predprinimatelstva.html (дата обращения: 29.10.2014).
5. Понятие, формирования, показатели благосостояния [Электронный ресурс] // YourLib. RU. URL: <http://yourlib.net/> (дата обращения: 1.10.2014).
6. Факторы производства, их взаимодействие и комбинация [Электронный ресурс] // Экономическая теория, конспект лекций. RU. 2013. URL: <http://yourlib.net/content/view/14006/161/> (дата обращения: 1.10.2014).
7. Классификация предпринимательства [Электронный ресурс] // Лекции по экономике. RU. 2013. URL: <http://newinspire.ru/lektcii-po-mikroekonomike/klassifikatsiya-predpriyatii-372> (дата обращения: 1.10.2014).
8. Предпринимательская активность в современной России [Электронный ресурс] // Российский журнал. RU. 2011. URL: http://www.rjm.ru/files/upload/rjm/2008/1/025_052_verkhovskaya_article.pdf (дата обращения: 1.10.2014).
9. Сущность предпринимательства [Электронный ресурс] // Организация предпринимательской деятельности. RU. 2011. URL: http://www.aup.ru/books/m498/2_2.htm (дата обращения: 2.10.2014).
10. Предпринимательство на сегодняшний день [Электронный ресурс] // Академия естествознания. RU. 2009. URL: <http://www.rae.ru/monographs/58-2371> (дата обращения: 28.09.2014).
11. Финансы предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес-портал. RU. 2013. URL: http://www.aup.ru/books/m72/5_1.htm (дата обращения: 28.09.2014).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ КАК КОМПОНЕНТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Е.О. Егорова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: egorova.e.o@ya.ru

Научный руководитель: Аникина Е.А., канд. экон. наук, доцент

В работе рассматривается капитал здоровья как один из основных элементов человеческого капитала. Дано определение капитала здоровья, выявлены его особенности и свойства, проанализированы факторы, влияющие на его формирование и развитие. В условиях перехода к инновационной модели экономики страны особую значимость приобретает человеческий капитал, который является главным фактором формирования и развития экономики инновационного типа.

Концепция человеческого капитала была разработана во второй половине XX века учеными-экономистами Т. Шульцом и Г. Беккером. Шульц впервые использовал термин «человеческий капитал», под которым подразумевал совокупность инвестиций в человека, повышающих его способность к труду [1]. Его последователь Г.

Беккер развил данную идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и, сформулировав экономический подход к человеческому поведению. Он определяет человеческий капитал как «совокупность врожденных способностей, приобретенных навыков, знаний и мотиваций, воплощенных в человеке, которые используются для производства товаров и услуг и являются источниками дохода для человека и общества» [2]. Формирование человеческого капитала происходит за счет инвестиций, наиболее важными из которых являются вложения в образование и здоровье. Таким образом, в составе человеческого капитала можно выделить два главных компонента: капитал образования и капитал здоровья.

До недавнего времени наиболее активные исследования проводились в отношении капитала образования, рассматривая его главным фактором в формировании человеческого капитала. Однако в настоящее время все больше внимания уделяется капиталу здоровья как неотъемлемой и базовой части человеческого капитала.

Целью статьи является рассмотрение капитала здоровья в системе человеческого капитала, выявление его основных особенностей, а также определение факторов, влияющих на его формирование и развитие.

Под капиталом здоровья подразумеваются инвестиции в человека, необходимые для поддержания и улучшения его здоровья и работоспособности. Здоровье является с одной стороны потребителем благом, на которое предъявляется спрос, а с другой стороны – инвестиционным благом, которое определяется по чистой стоимости выгод, получаемых от данного блага. Например, увеличение продолжительности жизни подразумевает прибавление дополнительных периодов трудовой деятельности, в течение которых человек получает доход и инвестирует в свой капитал. Также существуют потери общественного здоровья, которые выражаются в таких показателях как инвалидность, заболеваемость, смертность, которые приводят к значительному экономическому ущербу. Достаточно привести данные о том, что ежегодное ухудшение здоровья населения РФ, занятого в экономике, соразмерно потерям 6,5% от ВВП [3]. Очевидно, что инвестиции в капитал здоровья способствуют увеличению трудоспособного возраста населения, сокращению уровня заболеваемости и смертности, что в целом положительно влияет на человеческий капитал.

В связи с вышесказанным, можно определить два главных довода в пользу необходимости рассмотрения капитала здоровья в качестве основного компонента человеческого капитала:

1) улучшение здоровья населения увеличивает уровень производительности труда и уменьшает издержки от нетрудоспособности вследствие заболеваемости или инвалидности;

2) инвестиции в здравоохранение способствуют снижению амортизации человеческого капитала, связанной со старением человеческого организма, а также увеличивают период трудоспособного возраста населения.

Капитал здоровья как особая категория человеческого капитала обладает следующими отличительными свойствами [4]:

- здоровье, в отличие от образования, невозможно полностью восстановить или приобрести за короткий срок. Кроме того, капитал здоровья может быть мгновенно уничтожен из-за возникновения непредвиденных происшествий, например, аварии или катастрофы;

- здоровье индивида нельзя повысить выше определенного уровня, обусловленного наследственностью или предрасположенностью к определенным заболева-

ниям, в то время как уровень образования можно значительно повысить, получая новые знания, развивая навыки и умения;

- здоровье является капиталом человека, даже при отсутствии его реализации, то есть при отсутствии трудовой деятельности.

Если говорить о структуре капитала здоровья, то в его составе можно выделить две части: базовый и приобретенный капитал.

Базовый капитал представляет собой совокупность физиологических свойств индивида, получаемых им при рождении. Приобретенный капитал здоровья формируется при использовании физических свойств человека в процессе осуществления трудовой деятельности. В течение жизни происходит износ этого капитала, который ускоряется с возрастом индивида. Инвестиции в капитал здоровья способны замедлить темп данного процесса и продлить время функционирования человеческого капитала [5].

Значительный вклад в разработку капитала здоровья как одного из основных компонентов человеческого капитала внес американский экономист Майкл Гроссман. Он считал, что медицина и здравоохранение – отрасли, которые занимаются производством капитала здоровья. Потребители обращаются за медицинской помощью для того, чтобы улучшить свое здоровье или вылечить болезнь. Таким образом, здоровье, по мнению ученого, является потребительским благом и, одновременно, средством получения прибыли. Собственно в последнем случае здоровье представляет собой компоненту человеческого капитала, которая является объектом инвестиционных вложений. Ученый утверждает, что здоровье представляет собой товар длительного пользования, необходимый для формирования и развития человеческого капитала. В модели Гроссмана поведение человека соответствует поведению рационального инвестора, который стоит перед выбором: чем он готов пожертвовать в настоящее время для улучшения своего здоровья и увеличения продолжительности жизни в будущем. В данном случае объем инвестиций каждого человека зависит от его долгосрочных предпочтений [6].

Капитал здоровья можно рассматривать как на микроуровне, так и на макроуровне. При этом здоровье населения складывается под влиянием ряда социально-экономических, экологических, природно-климатических условий страны и ее регионов.

Рассмотрим и проанализируем основные социально-экономические факторы, непосредственно влияющие на формирование и развитие капитала здоровья в России. По нашему мнению, в число таких факторов входят: заболеваемость населения, инвалидность, смертность, средняя продолжительность жизни населения, расходы на здравоохранение в процентах от ВВП и профилактические осмотры с целью выявления болезней на ранней стадии. Количественные данные представлены в таблице 1.

По данным таблицы наблюдается положительная динамика сокращения заболеваемости населения, инвалидности и смертности, однако соотношение рождаемости со смертностью имеет отрицательную динамику с 2010 по 2012 гг., и только в 2013 г. естественный прирост принял положительное значение.

Средняя продолжительность жизни незначительно возрастает с 2011 г. по 2013 г., но сравнивая данный показатель с аналогичным за рубежом, получается, что продолжительность жизни россиянина на 14 лет меньше, чем продолжительность жизни американца или европейца, и на 16 лет меньше, чем у японца [8].

Также наблюдается отрицательная динамика профилактических осмотров, что демонстрирует нежелание жителей нашей страны добровольно проходить медицинский осмотр в профилактических целях и говорит о привычке россиян обращаться за медицинской помощью в случае острой необходимости по болезни.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на капитал здоровья [7]

Показатель	2010	2011	2012	2013
Заболеваемость населения по основным классам болезней, тыс. чел.	111428	113922	113688	114721
Инвалидность, тыс. чел.	13268	13209	13189	13082
Смертность, чел.	2028516	1925720	1906335	1871809
Рождаемость, чел.	1788948	1796629	1902084	1895822
Средняя продолжительность жизни, лет	68,9	69,8	70,2	70,8
Расходы на здравоохранение в % от ВВП	3,7	3,5	3,6	3,7
Профилактический осмотр, тыс. чел.	16930,2	16580,7	15843,6	15824,0
в процентах от численности подлежащих осмотрам, %	95,0	94,8	95,1	94,2

Если рассматривать расходы на здравоохранение в России и в других странах, то в нашей стране они невелики (см. табл. 1), что свидетельствует о пассивности государства в вопросах стимулирования развития капитала здоровья, а, следовательно, и человеческого капитала. В развитых странах таких, как США, Франция, Германия, Великобритания расходы на здравоохранение в 2013 г. составляют 9,5% от ВВП; 9,3% от ВВП; 9% от ВВП; 8,1% от ВВП соответственно, что намного превышает аналогичный показатель в нашей стране (см. табл. 1). Эксперты отмечают, что в дальнейшем расходы на здравоохранение в России будут снижаться и составят в 2016 году 3,3% от ВВП [9]. Данная неблагоприятная ситуация сложилась вследствие ориентированности экономики России на сырьевой сектор и определения здравоохранения как затратной и неприоритетной отрасли.

Для характеристики капитала здоровья в Томской области рассмотрим основные демографические показатели, представленные в таблице 2.

По данным таблицы наблюдается положительная динамика сокращения инвалидности и смертности населения Томской области, однако растет заболеваемость населения по основным классам болезней, что отрицательно влияет на капитал здоровья в данном регионе.

Средняя продолжительность жизни жителей Томской области в 2013 году увеличилась на 2,2% по сравнению с 2010 годом и на 0,3% по сравнению с 2012 годом, что свидетельствует об улучшении уровня жизни населения и качества предоставляемых медицинских услуг (см. табл. 2).

Таблица 2 – Основные демографические показатели Томской области в 2010–2013 гг. [10]

Показатель	2010	2011	2012	2013
Заболеваемость населения по основным классам болезней, чел.	984336	1044520	1074503	1149588
Инвалидность, тыс. чел.	65,6	66	65	65
Смертность, чел.	13197	12813	12647	12534
Рождаемость, чел.	13627	13669	14401	14701
Средняя продолжительность жизни, лет	68,8	69,5	70,1	70,3

В Томской области соотношение рождаемости со смертностью населения имеет положительную динамику с 2010 по 2013 гг., что характеризует улучшение демографической ситуации в регионе. Прирост уровня рождаемости в области обусловлен наличием значительного количества молодежи, обеспечивающей наибольшую долю числа рождений, а также реализацией на территории региона государственной демографической политики.

Таким образом, мы рассмотрели капитал здоровья в России и в Томской области и определили, что здоровье выступает значимым элементом человеческого капитала, так как от его уровня непосредственно зависит, насколько качественно и полноценно человек сможет трудиться, принося доход себе, своей семье, работодателю и государству. Следовательно, расходы на здравоохранение являются выгодными инвестициями с долгосрочной и постоянно возрастающей отдачей.

В нашей стране к системе здравоохранения относятся как к затратной отрасли народного хозяйства, которая оказывает нагрузку на бюджет и в целом является экономически убыточной для страны. Считается, что данная отрасль не производит никакой продукции и дотируется в основном из средств государственного бюджета. Подходы к финансированию здравоохранения основываются, прежде всего, на исполнении государством морального долга перед населением, а не на расчете экономической эффективности работы системы здравоохранения.

Очевидно, что в России на сегодняшний день существует проблема низкого накопления капитала здоровья. Решение данной проблемы состоит в разработке продуманной долгосрочной стратегии обеспечения высокого качества жизни и здоровья населения РФ и применение ее в практической деятельности. Однако здесь необходимо понимать, что государство призвано помочь в формировании и развитии капитала здоровья, а не полностью взять на себя его поддержание, так как это в большей степени сфера индивидуальной ответственности человека.

Список использованной литературы.

1. Shultz T. Investment in Human Capital. – N.Y., 1971.
2. Becker G.S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.

3. Ткаченко А.В. Здоровье как один из важнейших факторов воспроизводства человеческого капитала // Власть и управление на востоке России. – 2012. – № 1. – С. 140–144.
4. Vanessa Fuhrmans Consumers Cut Health Spending As Economic Downturn Takes Toll [Electronic resource] // The Wall Street journal. 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/SB122204987056661845> (дата обращения: 06.10.2015).
5. Сорокина С.Э. Здоровье населения как капитал экономики // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. – 2013. – № 2. – С. 111–118.
6. Grossman M. On the concept of health capital and the demand for health // Journal of Political Economy. – 1972. – № 2. – P. 223–255.
7. Росстат: Здравоохранение [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 2015. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/ (дата обращения: 10.10.2015).
8. Россияне живут на 14 лет меньше европейцев [Электронный ресурс] // Газета «Известия». 2015. URL: <http://izvestia.ru/news/378817> (дата обращения: 10.10.2015).
9. Rating of countries with expenditure on health [Electronic resource] // World Bank Development. 2015. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.TOTL.ZS> (дата обращения: 10.10.2015).
10. Томскстат: Социальная сфера [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 2015. URL: http://tmsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmsk/ru/statistics/sphere/ (дата обращения: 10.10.2015).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

ДЕТЕРМИНАНТЫ НЕПРЕРЫВНОГО СОЦИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

С.А. Жиронкин, О.В. Жиронкина

Томский политехнический университет, г. Томск
Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета,
г. Кемерово
E-mail: zhironkin@inbox.ru

Особую значимость сегодня приобретает проблема непрерывного, «пожизненного» социального благополучия. В связи с этим важно проанализировать его условия, связанные не только с социальными трансфертами, но и с научно-техническим прогрессом. Эти условия – технологические детерминанты социального благополучия – формируются на нескольких этапах промышленного развития, – как способы вовлечения широких масс населения в производство благ, в получение образования, в применение профессиональных навыков в течение всей жизни. Для грядущего – инновационно-цифрового этапа роста социального благополучия – основной его формой является сетевое благополучие.

Социальное благополучие, его объективное содержание, субъективное восприятие, факторы, критерии оценки является объектом дискуссий среди современных экономистов. К проблеме непрерывного социального благополучия вплотную подошли А. Дитон [1, с.55], Дж.Х. Гэллап, Е. Хилл [2, с.23], М. Макс-Ниф [3, с.116], Г.А. Барышева, М.А. Гасанов, С.А. Жиронкин [4, с.15] и др.

В целом непрерывное благополучие представляется как совокупность внешних условий, экономических возможностей, личных ценностей и профессиональных способностей, позволяющих получать определенные блага в течение всей жизни. Дж.С. Филдс и Дж. Юо [5, с.140] указывают на «пожизненную занятость» в японских корпорациях, а К. Кунс, М. Вебер [6, с.24], Дж. Кристман [7, с.372] – на социальный патернализм в социалистических странах как на попытку утвердить непрерывное благополучие.

В качестве основных факторов непрерывности социального благополучия выступают высокие результаты профессиональной карьеры, позволяющей «накопить на безбедную старость», а также высокий уровень социальных выплат (пенсий, пособий по инвалидности, нетрудоспособности, по уходу за ребенком). Вместе с тем, непостоянство экономической динамики и цикличность рыночной экономики не позволяют гарантировать устойчивое благополучие на протяжении 50-60 и более лет – периоду от начала трудовой деятельности до завершения жизни человека в развитых странах.

В переходной экономике России и бывших социалистических стран к цикличности, характерной для рыночной экономики, добавляются социально-экономические проблемы трансформационного рода. К ним относятся неинновационность производства и сравнительно низкий уровень заработных плат, скудное бюджетное финансирование социальных выплат, большое социальное расслоение, недостаток инвестиций, высокие процентные ставки по кредитам.

В результате, индикаторы неоиндустриального благополучия в российской экономике значительно ниже, чем в странах - промышленных лидерах. Если в США доходы специалистов с высшим образованием в 2013 г. превысили доходы работников без него в 2,1 раза, то в России – в 1,4 раза (без учета госслужащих). В США бо-

лее 90%, а в Германии – более 70% выпускников вузов работают по специальности, в Западной Европе – более 90%, в России – менее 60% [8, с.256–259].

Средняя заработная плата в промышленности России в 2013 г. (910 долл.) была в 4,5 раз меньше, чем в Германии и в 5 раз меньше, чем в США [9, с.250]. Объемы капитализации доходов домохозяйств в России в среднем не превышают 18,6 тыс. долл., что почти в 6 раз меньше, чем в Германии и в 18 раз меньше, чем в США. Соотношение потребления материальных и нематериальных благ в России – в среднем 1 к 7-ми, в Германии и США – 1 к 3-м и 4-м [10]. Процентные ставки по потребительским кредитам в России превышают уровень стран Восточной Европы в 2-2,5 раза, Западной Европы – в 3-3,5 раза, США – 4 раза. Минимальная пенсия, выплачиваемая государством, в России в 8 раз меньше, чем в США, и в 6 раз меньше, чем в странах Евросоюза, а негосударственное пенсионное обеспечение находится на этапе своего становления [11, с.629].

Таким образом, социальное благополучие в России не носит непрерывного характера; напротив, оно дискретно. По мере старения россияне сталкиваются со значительным снижением своего благополучия.

Первопричиной дискретного характера социального благополучия является затянувшийся выход России на поздне-индустриальный этап промышленного развития, с характерными для него высокой производительностью труда и уровнем заработной платы, повышением требований к образованию и профессиональным знаниям работников.

Следует отметить, что возрастание социального благополучия исторически детерминировано научно-техническим прогрессом и развитием социально-экономических отношений в сфере производства и распределения благ. Но главные детерминанты социального благополучия связаны, по нашему мнению, с технологическим уровнем производства, оказывающим непосредственное влияние на формирование социальной структуры общества. Доступность технологий определяет и ту собственность, которой располагают самые широкие слои населения.

Последовательность исторических этапов возрастания социального благополучия мы представили в нижеследующем виде.

На первом – традиционном этапе формирования социального благополучия (до начала 19 в.) – ее технологическими детерминантами были различные способы обработки природных ресурсов (сельское хозяйство, добывающая промышленность, строительство). Традиционные доиндустриальные отрасли – зарождающееся машиностроение, массовое производство одежды и обуви, мебели и строительных материалов, металлопроката.

По мере развития технологий традиционного этапа закладывались ориентиры перехода на следующую стадию – начало промышленного развития. Его ориентирами, появлявшимися в виде инновационных идей и изобретений еще в 19 в., стали теплоэнергетика, поточные и непрерывные производственные системы, строительство мегаполисов. Эти идеи постепенно сформировали ранне-промышленную технологическую платформу конца 19 – начала 20 вв., связанную с переработкой полезных ископаемых, урбанизацией, энергетикой, континентальными перевозками и формирующимся финансовым рынком.

Зарождению промышленной технологической платформы способствовали факторы, определяющие будущее социальное благополучие (к началу 20 в.) – миграция деревенских жителей в города, освоение ими профессий в промышленности, рост общей грамотности. От государства потребовалось становление системы со-

временных социальных гарантий – пенсий и пособий, покрывающих физические потребности человека.

На втором – ранне-индустриальном этапе (первая половина 20 в.) – рост благополучия был обусловлен технологическими детерминантами индустриального сектора – производством доступной электроэнергии, внутри- и межконтинентальными перевозками, глубокой переработкой полезных ископаемых, поточными производствами потребительских благ. «Центрами тяжести» этих технологий стали такие отрасли, как электроэнергетика, современное машиностроение, производство пластмасс, авиация, электроника.

Формировавшаяся в первой половине 20 в. технологическая платформа перехода на поздне-индустриальный этап была связана с полной автоматизацией трудоёмких, вредных и опасных производств, сервисизацией экономики и концентрацией высокотехнологичных производств в обрабатывающих кластерах США, Великобритании, Франции, Германии, Италии. Ориентирами будущего технологического развития к середине 20 в. стали производство нематериальных благ, вычисления, изобретательство, путешествия, получение высшего образования.

Соответственно факторы роста социального благополучия, которые действовали в первой половине 20 в. и должны были определять его до конца 20 в., стали малый бизнес, профессиональное образование, международная миграция ученых и специалистов, карьера менеджера. Для реализации этих факторов от государства потребовалось регулирование трудовых отношений, взаимодействие с профсоюзами, повышение социальных выплат.

Третий – поздне-индустриальный этап роста социального благополучия (вторая половина 20 в.) – связан с приближением к исчерпанию технологических детерминант промышленного производства, с повышением роли накопления интеллектуального капитала и развитием сервисного сектора.

Технологическими детерминантами социального благополучия второй половины 20 в. являются процессы замещения человека машинами – роботизация, микропроцессинг, операции с массивами данных, глобальная логистика, вертикальная научно-производственная интеграция. Сегодня это актуально для таких стран, как Финляндия, Южная Корея, Сингапур, Тайвань. Постепенно к числу данных стран присоединяется Китай.

В этих странах формируется технологическая платформа перехода на новейший инновационно-цифровой этап социального благополучия, состоящая из широкой информатизации и дигитализации производственных процессов, интеграции научных исследований, концептуального моделирования, экспериментального и массового производства. Технологическими ориентирами социального благополучия ближайшего будущего являются «прорывные» конвергентные технологии – распределенные вычисления, лазерная информатика, геномные технологии, сетевое программирование, нано-материалостроение.

В России перспективы выхода на поздне-индустриальный этап социального благополучия мы связываем со становлением инновационных кластеров Московской, Ленинградской области, Томска, Новосибирска.

По мере постепенного развития технологической платформы будущего, достижения требуемых целевых макроэкономических и социальных ориентиров, возможен переход к новому этапу роста социального благополучия, который будет определять его уровень в 21-м веке.

Этот четвертый – грядущий инновационно-цифровой этап социального благополучия – будет основан на таких детерминантах, как массовое вовлечение населения в информационный бизнес и инновационное предпринимательство на основе глобально диффузных сетевых информационных, нано- био-технологий. Эти детерминанты социального благополучия реализуются, прежде всего, в информационном и научном (сциентарном) секторах экономики, в которых бизнес «завязан» на обработке информации, генерации, коммерциализации и диффузии (распространении) инноваций.

Технологической платформой инновационно-цифрового этапа роста социального благополучия должна стать отраслевая конвергенция. Она заключается во взаимопроникновении и сочетании различных технологических инноваций, объединяемых общей цифровой формой проектирования, тиражирования и диффузии. Также отраслевая конвергенция означает развитие в существующих кластерах мультиплатформенных инноваций, разрабатываемых в разных технологических платформах, но способных дать общий продукт. Примерами конвергентных продуктов можно считать безотходные технологии производства экологически чистого топлива, облачные вычисления и лазерную информатику, производство биосинтетических материалов, малую космонавтику.

Мы определяем следующие факторы, которые будут влиять на социальное благополучие в 21-м веке: использование сетевых информационных технологий, частные инвестиции в образование, работа в сетевых кластерах, патентование изобретений и получение интеллектуальной ренты.

Сегодня на данный информационно-цифровой этап сегодня выходят Великобритания, США, Германия, Япония, стандарты благополучия в которых определяются преобладанием расходов на нематериальные блага над материальными, благодаря бурному росту сциентарного сектора. Доля расходов домохозяйств в этих странах на поддержание здоровья, повышения уровня образования, разнообразие досуга – до 60% от доходов.

Создание условий роста социального благополучия в российской экономике означает переход с ранне-индустриального этапа на поздне-индустриальный, с одновременным заделом инновационно-цифрового этапа. Для российской экономики такой переход возможен только при восстановлении обрабатывающей промышленности на новой технологической основе, развития высокотехнологичных производств на имеющейся широкой ресурсной базе. Технологической платформой перехода на поздне-индустриальный этап социального благополучия в России является производство нематериальных благ в отраслях информационных, научно-образовательных услуг, трэвеллинга.

Целевые показатели индикаторов социального благополучия, характерные для инновационно-цифрового этапа, включают превышение инвестиций в обрабатывающие отрасли над добывающими минимум на 30%, выход инвестиций в НИОКР на уровень не менее 5%, а частных инвестиций в акции – 10% от ВВП. Эти целевые ориентиры благополучия необходимо включить в государственные программы структурных преобразований. Чтобы достичь их, государству необходимо обеспечить доступ к современному высшему образованию, гарантировать занятость в обрабатывающем и высокотехнологичном секторах экономики, создать максимально льготные условия для частного венчура и малого инновационного бизнеса, значительно повысить престиж занятости в научном секторе.

Для России ускорение перехода к инновационно-цифровому этапу неоиндустриального социального благополучия требует создания платформ конвергентных технологий в процессе частного инвестирования в высшее образование мирового уровня, занятости в сетевых кластерах, использования патентованных сетевых информационных технологий. Это позволит достичь таких целевых индикаторов социального благополучия, которые будут характеризовать его как сетевое: двукратное превышение потребления нематериальных благ над материальными, доля персонала в сфере научных исследований к общей массе занятых – 1 к 650.

На инновационно-цифровом этапе формируется сетевое социальное благополучие, основанное на конвергенции вычислительных, социальных и промышленных технологий. Сетевое благополучие означает комплекс условий, позволяющих людям, знакомым с современными информационными технологиями и имеющими высокую квалификацию по своей профессии, получать доходы, блага и профессионально реализовать себя. Эти условия связаны с занятостью через Интернет – профессиональным медицинским, юридическим, финансовым консультированием, международным научным взаимодействием, глобальным маркетингом, школьным и вузовским репетиторством, бизнес-тренингами и пр.

То есть именно сетевое социальное благополучие можно считать подлинно непрерывным, позволяющим реализовать профессиональные способности в течение всей жизни, благодаря оказанию услуг через Интернет, а также пожизненному получению интеллектуальной ренты. Сегодня пожилые граждане получили доступ к неограниченным источникам информации через Интернет (в целом в России – более половины домохозяйств). Прежде всего, эта информация, облегчающая получение важнейших социальных услуг – расписание транспорта, информация о бесплатных медицинских услугах, реклама скидок и форумы, хобби. Также для пожилых людей становится важным общение посредством Интернет-социальных сетей.

Таким образом, непрерывное социальное благополучие является вполне достижимым для любой современной экономики, в том числе российской. Ее ключевым драйвером должно стать не увеличение социальных выплат государства, а проникновение новейших технологий в различные аспекты общественной и личной жизни.

Список использованной литературы:

1. Deaton, A. Income, health, and well-being around the world // *Journal of Economic Perspectives*. – 2008. – V.22. – P. 53-72.
2. Gallup G.H., Hill, E. The secrets of long life. – New York. Geis Associates, Random House, 1960. – 304 p.
3. Max-Neef M. Economic Growth and Quality of Life: A Threshold Hypothesis // *Ecological Economics*. – 1995. – 15(2). – P. 115 – 118.
4. Жиронкин С.А., Барышева Г.А., Гасанов М.А. Социальное благополучие в контексте неоиндустриальных преобразований российской экономики. – Томск: Изд-во ООО «РГ «Графика», 2014. – 194 с.
5. Fields, G.S., Yoo G. Falling Labor Income Inequality in Korea's Economic Growth: Patterns and Underlying Causes // *Review of Income and Wealth*. – 2000. – Series 46, V.2. – P. 139-159.
6. Coons C., Weber M. Paternalism: Theory and Practice. – Cambridge: Cambridge University Press, 2013. – 322 p.

7. Christman J. Relational Autonomy and the Social Dynamics of Paternalism // Ethical Theory and Moral Practice. – 2014. – V.17, Issue 3. – P. 369–382
8. U.S. Department of Labor. The employment situation. – Washington: Bureau of Labor Statistics, 2011– 566 p.
9. Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States. – Washington: U.S. Census Bureau, 2010. – 638 p.
10. OECD // Economic Outlook. – 2014. – V.1, Issue 1. [Электронный ресурс] // URL: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economicoutlook-volume-2014-issue-1_eco_outlook-v2014-1-en. (дата обращения: 08.10.2015).
11. Joe G. National accounts, wellbeing, and the performance of government // Oxford Review of Economic Policy. – 2011. – V .27. – P. 620–633.

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ: ОЦЕНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

А.Н. Иванова*, Л.М. Борисова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: *favoritelife@sibmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Здравоохранение является важнейшим компонентом социальной политики государства. Охрана здоровья и создание условий для здорового образа жизни должны обеспечивать благосостояние человека и устойчивость социально-экономического развития. Состояние российской системы охраны здоровья населения и здравоохранения как ее важнейшего элемента сегодня можно охарактеризовать как кризисное. Показатели здоровья населения ухудшаются. Обостряются проблемы доступности и качества медицинской помощи. Неблагополучное состояние этой сферы перерастает в серьезную социальную проблему.

Ухудшение состояния здоровья населения Российской Федерации происходило одновременно с сокращением государственных расходов на здравоохранение в реальном выражении. Всемирная торговая организация уже доказала пропорциональную зависимость здоровья населения от инвестиций в здравоохранение. То есть чем больше государство тратит на одного индивида в год, тем больше реализуются биологические возможности гражданина.

По данным Министерства здравоохранения, сегодня в России треть больниц и поликлиник находятся в аварийном состоянии, а более половины оборудования эксплуатируется больше десяти лет и уже морально устарела.

Главным финансовым показателем, определяющим уровень развития и отношения государства к здоровью населения, является доля расходов на здравоохранение в ВВП. ВОЗ рекомендует ее не ниже 7%.

Большинство стран в мире тратят на здоровье людей намного больше. Если сравнивать Россию с другими государствами, расходы на здравоохранение в России ничтожно малы. Мы тратим на финансирование данной сферы намного меньше таких стран как США, Франция, Германия, Греция, Великобритания, Италия, Япония и ряд других стран, в которых показатель расходов на здравоохранение варьируется от 9% до 17 % ВВП. Для сравнения расходы на здравоохранение в США в 2013 году составили 17% от ВВП, в Германии – 11%, даже в Аргентине – 7%. Россия отстает даже от развивающихся стран: в Венгрии, Польше, Болгарии и Эстонии власти расходуют 7–9 % ВВП. В России в 2014 году расходы на эту сферу составили, по данным Росстата, 3,5% ВВП [2].

По оценке ВОЗ, наша страна 2014 год по финансированию здравоохранения стоит на 91-м месте в мире, а по эффективности системы здравоохранения на последнем месте (51) [4].

Расходы на здравоохранение в период с 2002 года по 2014 год можно описать синусоидой. Они колеблются возле показателя в 4 %, но превзошли этот показатель лишь раз в 2009 году, так и не достигнув минимального, рекомендуемого ВОЗ (Рис.1).

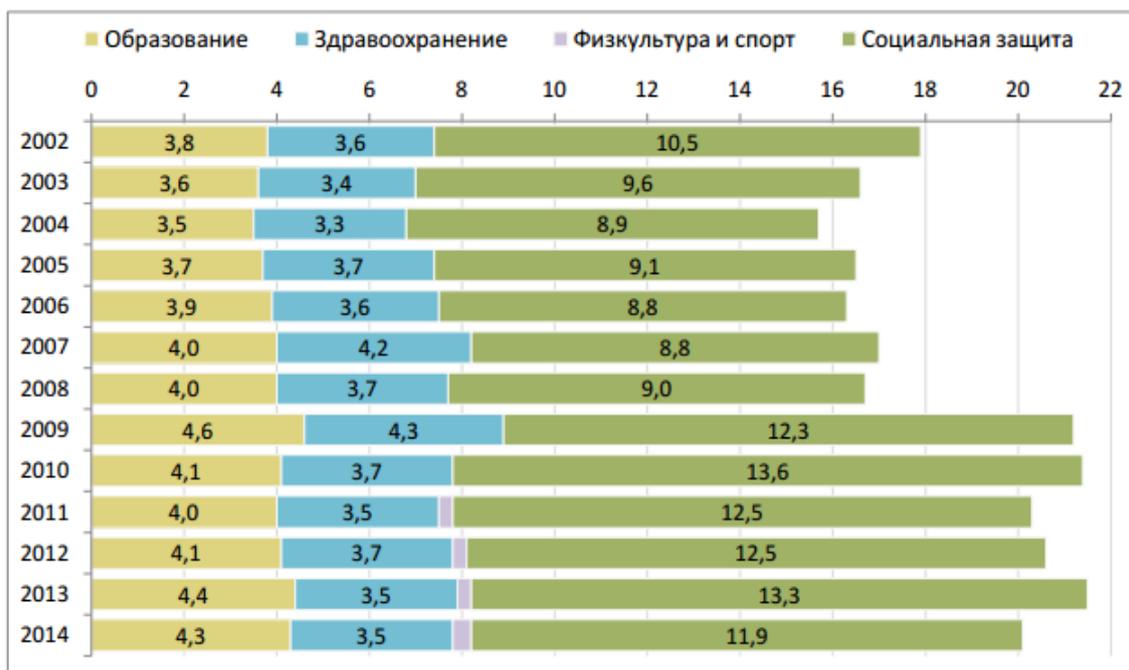


Рис. 1. Совокупные государственные расходы на социальную сферу

На данный момент мы наблюдаем устойчивое снижение во всех социальных сферах.

Объяснить это можно сложной экономической ситуацией в стране, сложившейся в результате входа в состав России новых территорий, так как сама процедура присоединения требует дополнительных расходов, которые не были учтены в проекте бюджета, и в результате чего средства «отщипывались» от других статей расхода.

Тем не менее, здравоохранение, несмотря на проблему финансирования, все же остается в числе приоритетных для государства. Это обусловлено тем, что состояние системы здравоохранения влияет на развитие экономики народного хозяйства через сохранение здоровья населения (снижение заболеваемости и инвалидности, снижение смертности в трудоспособном возрасте, снижение младенческой и по возрастной смертности детей, увеличение средней продолжительности жизни). Все это позволяет увеличить трудоспособное население, работающее на благо государства.

Для выхода из этого тяжелейшего кризиса нужен целый комплекс серьезных мер, включающий разработку концепции долгосрочного развития отечественного здравоохранения и полноценной правовой базы, в том числе закона «О государственных гарантиях оказания медицинских услуг», создание единой системы стандартов оказания медицинских услуг и лекарственной помощи [3].

Модели финансирования здравоохранения можно классифицировать по различным признакам – единой классификации не существует.

Но все существующие модели можно свести к трем основным базовым в зависимости от преобладающего источника финансирования:

1. Бюджетная (государственная) – к ней относятся Великобритания, Дания, Италия.
2. Страховая (социально-страховая) – это страны Германия, Франция, Япония.
3. Частная (негосударственная, или рыночная) – США и Израиль.

В более широком понимании существуют две крайних модели – полностью рыночная и полностью государственная, а также их смешанные варианты.

В настоящее время в РФ финансирование здравоохранения имеет смешанный бюджетно-страховой характер, при котором за счет государства оплачиваются целевые программы, капитальные вложения и некоторые другие расходы, а финансирование основной медицинской помощи осуществляется через систему медицинского страхования. Двухканальное финансирование снижает управляемость отрасли, ограничивает возможности стратегического и текущего планирования финансовых ресурсов, затрудняет контроль над целевым и рациональным расходованием средств и качеством оказания медицинской помощи. Поэтому в соответствии с Концепцией развития здравоохранения до 2020 г. и Перечнем поручений Президента РФ по вопросам здравоохранения и образования в субъектах РФ определены важнейшие направления реформы здравоохранения с обеспечением преимущественно одноканального финансирования и внедрением подушевого принципа оплаты медицинской помощи.

Не менее серьезной проблемой российской системы здравоохранения является неэффективность механизма распределения средств бюджетов публично-правовых образований и государственных внебюджетных фондов. Зачастую средства не доходят до своих получателей, либо используются не по целевому назначению. Система здравоохранения, по мнению экономических аналитиков, является самой коррумпированной. С целью преодоления данной проблемы указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» было решено повысить уровень оплаты труда отдельных работников социальных учреждений.

Таблица 1 – Динамика размера заработной платы работников здравоохранения, руб.

Категории работников	2013 год	2014 год	2015 год
Врачи	29 960,00	31 611,00	37 278,00
Средний медицинский персонал	15 720,00	17 848,00	20 420,00
Младший медицинский персонал	9 854,00	11 946,00	13 493,00

Из таблицы видно, что произошло увеличение заработной платы, но оно незначительно. На уровень зарплат медработников большое влияние оказывает высокий процент внутреннего совместительства, который составляет четверть от всего фонда оплаты труда. Это означает, что рост уровня средней заработной платы медицинских работников вызван не фактическим увеличением размера оплаты его труда, а ростом нагрузки на одного работника, когда вместо положенных 8 часов врач работает 12 часов и более [1].

Чтобы привлечь молодых специалистов, их необходимо заинтересовать. Многие квалифицированные врачи уже переступили рубеж 45 летнего возраста, а в будущем сменить их будет некем.

С каждым годом число врачей сокращается, что ведет к росту недоукомплектованности штатов, повышению коэффициента совместительства и степени неудовлетворенности медицинского персонала своим трудом. И причиной тому снова являются низкие темпы роста заработной платы при ее низком базовом уровне.

Это приводит к тому, что большинство работников здравоохранения переходят либо в коммерческий сектор (частные клиники), либо уходят в другую отрасль. Следовательно, важная задача, требующая скорейшего решения, – это достижение полноты укомплектования медицинских организаций медработниками как с высшим образованием, так и со средним.

Молодой медперсонал не спешит устраиваться на работы в больницы. И если ничего не изменить и не принять меры уже сегодня, то через 10 лет больных, по всей видимости, лечить будет просто некому.

Но благодаря повышению заработной платы, мы лишь привлечем новых работников в эту отрасль, но не увеличим ее эффективность.

Ключевая проблема здесь заключается в недостаточности стимулов к повышению эффективности использования ресурсов, дефиците ответственности за состояние здоровья населения. Мы имеем такую систему организации, управления и финансирования здравоохранения, которая не побуждает врачей рационально использовать ресурсы и добиваться максимально высоких показателей здоровья населения в расчете на вложенные ресурсы.

Главной задачей, которая стоит перед современной системой здравоохранения России, также как и в других странах мира, является обеспечение равного доступа к полному спектру медицинских услуг для каждого индивида.

Дорогостоящие виды медицинских услуг могут значительно увеличивать эффективность обследования и лечения по сравнению с доступными всем методами, а в некоторых случаях – они просто незаменимы. Однако возрастает ограниченность доступа к получению таких видов услуг для многих граждан, ввиду недостаточности средств. Эта проблема может быть частично решена путем применения про-

граммно-целевого финансирования расходов бюджета на здравоохранение, которое будет иметь дополняющий характер к проводимым в сфере здравоохранения структурным реформам. Они помогут открыть доступ к дорогим медицинским услугам для отдельных групп населения. Не менее важную роль играет расширение деятельности и поддержка со стороны государства благотворительных фондов. Собираемые ими средства идут на оказание медицинской помощи тем, кто в силу недостатка собственных сбережений не может воспользоваться этими услугами [1].

В заключение можно обобщить основные проблемы российского здравоохранения:

1. *Недостаточное финансирование государственной системы здравоохранения.* Недофинансирование влечет за собой отсутствие достойной оплаты труда медперсонала и недостаточное обеспечение населения бесплатными лекарствами, невозможность соблюдения современных стандартов лечения и обеспечения больниц современным оборудованием и расходными материалами.

2. *Дефицит медицинских кадров и его структура.* Дефицит медицинских кадров станет следствием повышения доли врачей пенсионного и предпенсионного возраста (порядка 50 %) и демографическим кризисом, ударившим по количеству выпускников вузов. Другим фактором низкого воспроизводства кадров в медицине является низкий уровень оплаты преподавателей медицинских вузов.

3. *Недостаточная квалификация медицинских кадров и, как следствие, низкое качество медицинской помощи.*

4. *Низкие объемы высокотехнологичной медицинской помощи.*

Здравоохранение занимает исключительное место в социально-ориентированной рыночной экономике, поскольку именно здесь производятся медицинские услуги. Необходимо создать конкуренцию между учреждениями, оказывающими медицинские услуги, т.е. разрешить людям самим выбирать место лечения, что позволит улучшить качество услуг медицинских организаций. Чтобы обеспечить оптимальный уровень финансирования здравоохранения, необходимо сочетать различные источники оплаты оказываемой медицинской помощи, в том числе развивать систему ДМС и использовать средства, получаемые от предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы.

1. Серебряный А. Доктор выбор прописал. Как повысить эффективность финансирования здравоохранения [Электронный ресурс] // Российская Бизнес-газета. М. 2013. URL: <http://sibac.info/15081/>(дата обращения: 15.10.2015).

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.10.2015).

3. Самутин К.А. Здоровье населения как составной элемент экономической политики государства // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11 (209).– С. 131–136.

4. Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2014 году [Электронный ресурс] // URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/22/6887> (дата обращения: 15.10.2015).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и

улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

САМООЦЕНКА ЗДОРОВЬЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ КАК ФАКТОР ИХ БЛАГОПОЛУЧИЯ

В.С. Иванова, Л.И. Иванкина*

Томский государственный университет, г. Томск

*Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vcsoc@rambler.ru

Используя данные социологического исследования, выявлена зависимость между оценками своего здоровья лиц пожилого возраста и их социальным благополучием. На основе традиции изучения феномена здоровья и российского опыта исследования данных практик установлено следующее: место здоровья в ценностной системе томичей, различия в практиках здорового образа жизни и их влияния на восприятие своего благополучия. Эмпирической базой являлись результаты анкетирования (выборочная совокупность 400 чел.) лиц пожилого возраста, проживающих в городах и сельской местности Томской области.

Социальная значимость вопросов социального благополучия и отношения человека к своему здоровью обусловлена не только влиянием неблагоприятной экологической ситуации, современным темпом жизни, увеличением количества хронических заболеваний, но и происходящими процессами реформирования российской системы здравоохранения, которые привели к росту платных медицинских услуг и сокращению бесплатного лечения, и как следствие, к неблагоприятным последствиям для слабо защищенных слоев населения, в частности лиц пожилого возраста. Актуализация проблематики статьи обусловлена тем, что вопросы здоровья и здорового образа жизни напрямую связаны с вопросами функционирования общества в целом. Данное противоречие обусловило исследовательскую проблему: каким образом лица пожилого возраста оценивают свое здоровье, каковы их представления о здоровом образе жизни и являются ли самооценки показателем их социального благополучия?

Основным фокусом внимания явилось выявление представлений пожилых людей о практиках здорового образа жизни, их оценках своего здоровья и связи данных самооценок с их благополучием. Эмпирической основой для решения исследовательских задач послужил социологический опрос лиц пожилого возраста, проведенный в апреле 2015 г. (объем выборочной совокупности составил 400 чел., объект исследования – лица старше 55-ти лет, проживающие в городах и сельской местности Томской области).

Социальное благополучие индивида определяется несколькими переменными: удовлетворенностью материальным положением, позитивным настроением и положительными самооценками здоровья [1]. Как и в любом другом достаточно распространенном явлении в понимании что такое «здоровье» нет единого мнения. Наиболее часто употребляемым на сегодняшний момент определением является формулировка, предложенная в Уставе Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ): здоровье – это «состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов» [2, с.1]. Исследова-

тели предлагают множество иных интерпретаций к понятию «здоровье». Так, медико-биологический подход основывается на медицинских признаках и характеристиках здоровья как физического состояния индивида. Представителями данного подхода здоровье определяется как: «естественное состояние организма, характеризующееся его уравновешенностью с окружающей средой и отсутствием каких-либо болезненных явлений» [3.]. В целом, данный подход характеризует понятие здоровье в контексте естественного гармоничного состояния организма.

Определенное своеобразие в интерпретацию рассматриваемого термина внесли авторы психологического направления. В работах В.И. Слободчикова, Ю.П. Лисицина и др. акцентируется внимание не на отсутствии физической болезни, а на «возможности человека справляться со сложными обстоятельствами жизни, сохраняя оптимальный эмоциональный фон и адекватность поведения» [4].

В данной статье методологией для исследования вопросов здоровья пожилых людей являются социологические интерпретации, подразумевающие здоровье как некую «меру активности и деятельностного отношения человеческого индивида к миру» [3]. Социологи настаивают на положении: здоровье человека, в первую очередь, должно проявляться в системе улучшения качества окружающей среды, сохранения собственного здоровья и здоровья других людей. Но здоровье многомерный феномен, требующий комплексного рассмотрения (и биологического, и психологического и социального). Таким образом, интерпретация понятия здоровье зависит от характера критериев, определяющих основу для его выражения. Особенность социологического видения к определению здоровья, отражена в одной из отраслей социологической науки: социологии здоровья, обладающей своей спецификой, предмет исследования и концептуализацией.

Спецификой социологии здоровья является её междисциплинарный характер. Это подтверждается тем фактом, что становление социологии медицины и здоровья тесно связано с достижениями медицинских (социальная гигиена, эпидемиология, организация здравоохранения) и социальных наук (социология, психология, культурология, антропология и пр). Наиболее полно «социология здоровья» определяется как «область социологии, изучающая социальную обусловленность здоровья населения, социальные функции, структуру и кадры организации здравоохранения и медицины, роль здоровья в функционировании и развитии общества, в формировании и жизнедеятельности индивида» [5, с.51]. Как бы много не встречалось определений «социологии здоровья», в каждом из них можно найти подчёркнутую важность социальных факторов, влияющих на состояние здоровья человека, с одной стороны, а с другой, – эволюционируя, медицина все больше проникает в жизнь индивида [6].

Самооценка здоровья характеризуется субъективной оценкой индивида своего здоровья, а также наличием или отсутствием хронических заболеваний. Что касается отношения к здоровью как к жизненной ценности, то в соответствии с индивидуальными мотивами здоровье можно рассматривать и как самоцель (фундаментальная ценность), и как средство для достижения каких-либо целей (инструментальная ценность). Отношение к здоровью как к жизненной ценности связано с установкой на степень ответственности за свое здоровье.

Что является наиболее важным для людей пожилого возраста? По результатам опроса иерархия ценностных ориентаций распределилась в следующей последовательности. Самой важной ценностью для большинства опрошенных являются благополучие родных, близких людей (87%) и хорошее здоровье (85%); далее следуют практически в равных долях материальный достаток (50%) и потребность в обще-

нии (48%); затем – хорошее жилье (25%) а также забота, поддержка со стороны государства (23%). Интересная работа и потребность в активной жизненной позиции завершают иерархию ценностных представлений респондентов (соответственно, 17% и 7,5%).

Какова же степень удовлетворенности своим здоровьем опрошенных лиц? В целом по всему контингенту свое здоровье как хорошее (или очень хорошее) оценивает 15% опрошенных; больше половины (59%) – как среднее (ни плохое, ни хорошее); значительная доля (каждый четвертый) не удовлетворена своим здоровьем и считает его плохим или очень плохим. В зависимости от гендерных особенностей мнения различны: мужчины почти в два раза чаще, чем женщины свое здоровье расценивают как хорошее (21% против 12%).

В ходе анализа данных была выявлена парадоксальная ситуация: респонденты не удовлетворены своим здоровьем, но, в то же время, частота обращения к врачам – очень низкая. Каждый четвертый респондент в последнее время лишь раз в год обращался за медицинской помощью, а 21% – вообще к врачам не обращались. Более или менее постоянный поход в поликлинику (ежемесячно) предпринимают 27% опрошенных.

Можно было бы связать данный факт с тем, что участники опроса имеют крепкое здоровье и во врачебной помощи не нуждаются. Но значительная доля респондентов указывает на наличие хронических заболеваний. Более половины имеют проблемы сердечно-сосудистой или опорно-двигательной системы (соответственно, 57% и 48%); почти каждый третий респондент отмечает заболевания желудочно-кишечного тракта или невралгического характера.

По мнению самих участников опроса, основными причинами проблем со здоровьем (хронических заболеваний) являются для каждого второго респондента напряженная (тяжелая) работа (47%), для 35% – качество питьевой воды, воздуха и пр., для 21% – несвоевременное обращение к врачам.

Традиционно считается, что здоровье напрямую зависит от занятий спортом (зарядкой и физическими упражнениями и пр.). В целом по всему контингенту лиц, уделяющих внимание занятиям физкультурой и спортом, ни так много. Постоянно занимаются зарядкой 23%, лечебной физкультурой или каким-либо видом спорта по 6%. Таким образом, исходя из анализа мнений опрошенных, такой зависимости не наблюдается (табл.1).

Таблица 1 – Соотношение самооценок здоровья респондентов с занятиями физкультурой (в %, по группам)

	Хорошее (очень хорошее) здоровье	Плохое (очень плохое) здоровье
Постоянно занимаются зарядкой	15	28
Не занимаются зарядкой	17	26
Постоянно занимаются лечебной физкультурой	30	35
Не занимаются лечебной физкультурой	15	25
По всему контингенту	15.5	25.5

В группах респондентов с высокой или низкой самооценкой здоровья в равных долях представлены как те, кто постоянно занимается физической зарядкой, так и те, кто никак не связан с занятиями. Причем в группе с низкой оценкой своего здоровья больше в 1,8 раза тех, кто занимается поддержанием своего физического состояния.

Одна из исследовательских задач была связана с выявлением корреляции между оценками своего здоровья респондентами и их благополучием? В целом по всему контингенту опрошенных одинаковое количество тех, кто положительно или отрицательно оценивает условия своей жизни за последние два-три года (23% и 25%, соответственно), а также большинство (87%) полностью или частично удовлетворены своей жизнью. Но в зависимости от конкретных жизненных аспектов мнения респондентов более разнообразны. В большей степени пожилые лица удовлетворены отношениями с близкими или друзьями (90%), так же большинство довольны жилищными условиями (82%) и качеством питания (69%). Что касается здоровья, материального достатка и наличием работы, то участники опроса скорее разочарованы: так своим здоровьем не удовлетворены 51%, материальным уровнем – 64%, наличием возможности подработать удовлетворен только каждый третий опрошенный.

Таблица 2 – Зависимость между самооценками здоровья респондентов и их оценками благополучия (в % , по группам)

Оценки благополучия	Хорошее (очень хорошее) здоровье	Плохое (очень плохое) здоровье
Оптимистично, положительно	25	16
Скорее положительно	14	20
Скорее отрицательно	6	39
Пессимистично, отрицательно	5	37

Данные, представленные в таблице 2, показывают, что в группе оптимистично настроенных респондентов, в 1,5 раза больше тех, кто оценивает свое здоровье как хорошее (или очень хорошее). И, наоборот, в группе отчаявшихся лиц, т.е. пессимистически настроенных, в 7 раз больше расценивающих свое здоровье как плохое.

Таким образом, результаты анализа данных опроса предоставили возможность выявить зависимость между оценками своего здоровья и представлениями опрошенных пожилых людей. Респонденты, воспринимающие будущее с оптимизмом, выбирали позитивные альтернативы в оценках своего здоровья, условий жизни и чувствах, переживаемых в последнее время, и наоборот, те, кто настроен пессимистично выбор связывают с низкими и негативными оценками.

Как показывают результаты исследования, благополучие людей пожилого возраста является эквивалентом качества их жизни и в большей степени связано с их социальным самочувствием, которое определяют переменные – оценка жизненных перспектив, эмоциональный настрой, самооценка здоровья. Социальное благополучие лиц пожилого возраста связано в большей степени с оценками своего здоровья, что формирует их настроение, эмоциональное состояние, которое, в свою очередь, зависит от материальной составляющей, причем не от реального дохода пожилых, а от их уровня притязаний и представлений о благополучии.

Список использованной литературы.

1. Назарова И.Б. Здоровье и качество жизни жителей России // Социологические исследования. – 2014. – № 9. – С. 139–145.
2. Устав (Конституция) Всемирной Организации Здравоохранения [Электронный ресурс] // URL: <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/RU/constitution-ru.pdf> (дата обращения: 20.09.15).
3. Кольжецова Т.С. Сущность понятий «здоровье» и «здоровый образ жизни» в контексте культурологического подхода к образованию школьников / Т.С. Кольжецова, П. Г. Марков, М. А. Якунчев [Электронный ресурс] // Электронное научное издание. URL: <http://www.emissia.org/offline/2008/1241.htm> (дата обращения: 17.08.2015).
4. Здоровье и здравоохранение в гендерном измерении [Электронный ресурс] // под общ. ред. Н. М. Римашевской. – М.: Агентство «Социальный проект», 2007. – 240 с. // Московский центр гендерных исследований информационные ресурсы для продвижения гендерного равенства. URL: http://gender.ru/pages/library/books/zdorovje_i_zdravoohranenie.php (дата обращения: 13.08.2015).
5. Дмитриева Е. В. От социологии медицины к социологии здоровья // Социологические исследования. – 2003. – № 11. – С. 51–57.
6. Верминенко Ю.В. Социологическая интерпретация здоровья [Электронный ресурс] // Открытая библиотека по социальным наукам. URL: http://www.socprob.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=53:2012-01-19-15-27-01&catid=34:-q-q-2008-1 (дата обращения: 27.05.2015).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

М. Ю. Какунина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: maria.kakunina@yandex.ru

Научный руководитель: Рыжкова М. В., д-р экон. наук, доцент

На сегодняшний день существует множество способов сбережения и увеличения собственного капитала. Один из самых эффективных, доступных и удобных – вложения в паевые инвестиционные фонды. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – форма коллективных инвестиций, при которых инвесторы являются собственниками долей в имуществе фонда. Управление осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг - управляющей компанией.

Целью данной статьи является рассмотрение паевого инвестирования на фондовом рынке, изучение видов паевых инвестиционных фондов и их сущность. Для достижения данной цели нужно решить следующие задачи: рассмотреть мировой и

российский рынок инвестиций; изучить определение паевого инвестиционного фонда; определить его виды.

В целях повышения качества жизни представители среднего класса в развитых странах инвестируют в: недвижимость, депозиты, драгоценные металлы и ценные бумаги (акции, облигации, паевые фонды). В США более 80% процентов населения инвестируют на фондовом рынке. Объем вложений в инвестиционные фонды превышает объем депозитов в 2 раза [1]. В России в фондовый рынок инвестирует не более 1% населения. Существует ряд причин, по которым население России не инвестирует в фондовый рынок. Во-первых, боязнь потерять деньги. Вследствие этого имеющиеся накопления, как правило, вкладываются неэффективно и впоследствии обесцениваются. Во-вторых, более 90% населения не имеют представления о возможностях финансовых инструментов. В-третьих, люди в России зачастую находятся под влиянием негативной информации, например, негативный опыт родственников, друзей, коллег.

Отказ от инвестирования приводит к следующим негативным последствиям:

1. инфляция уничтожает более 10% процентов накоплений ежегодно;
2. ограничивая возможный рост накоплений, люди ограничивают свои возможности в жизни;
3. наличие свободных денег всегда вызывает желание их потратить.

При инвестировании следует ожидать, что не всегда можно получить доход. Существует большая вероятность того, что вложенные деньги могут «прогореть». Причинами могут служить: неверная оценка рисков инструмента, отсутствие пониманий целей инвестирования, отсутствие инвестиционного плана и структурированного портфеля.

На фондовом рынке существует несколько объектов инвестирования:

1. банковские депозиты;
2. драгоценные металлы;
3. недвижимость;
4. инвестиции на фондовом рынке.

Инвестиции на фондовом рынке включают в себя инвестиции в ценные бумаги. Инвестировать в ценные бумаги можно 2 способами – самостоятельно или с помощью управляющего. Самостоятельное инвестирование совершается посредством брокерского обслуживания. При данном виде инвестирования существует ряд преимуществ и недостатков. К преимуществам можно отнести контроль над собственным портфелем и максимальную потенциальную доходность. К недостаткам относятся серьезные временные затраты. Также самостоятельное инвестирование требует глубокие знания и опыт.

Паевой инвестиционный фонд относится к инвестированию с помощью управляющего. Паевой инвестиционный фонд (далее ПИФ) – это объединенные средства инвесторов, переданные в доверительное управление управляющей компании [2]. Преимуществами данного вида инвестирования являются профессиональное управление, экономия времени, широкая диверсификация вложений снижает риск инвестирования, информация о деятельности фонда максимально доступна. Недостаток – отсутствие контроля в управлении.

Следует отметить, что существует несколько видов ПИФов:

1. открытый паевой фонд – операции с паями производятся в любой рабочий день;

2. интервальный паевой фонд – операции с паями производятся в строго определенные дни;

3. закрытый паевой фонд – имеют строго определенное количество пайщиков, операции с паями не могут быть произведены в любой рабочий день [3].

Доход пайщика формируется из стоимости чистых активов инвестиционного фонда делённых на количество паев в фонде. В итоге, доход пайщика составляет ту разницу, которая существует между ценой погашения и ценой приобретения пая. Успех инвестиции зависит от ситуации на рынке и работы управляющей компании.

Пай – это именная ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на долю имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд. Стоимость пая ежедневно рассчитывает Управляющая компания на основании рыночной стоимости ценных бумаг (активов), которыми владеет фонд [4].

Выбор фонда осуществляется по следующим критериям: период инвестирования, цель инвестирования и отношение к риску. Риск – это вероятность того, что реальная доходность инвестиции будет отличаться от планируемой доходности. Чем больший риск готов принять инвестор, тем выше потенциально возможный доход вложений.

При инвестировании средств в ПИФы не рекомендуется вкладывать все свободные средства, так как стоимость инвестиционных паев может не только увеличиваться, но и уменьшаться. Также государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды.

Паевой инвестиционный фонд является рискованным инструментом для вложения денег, но существует ряд преимуществ в пользу ПИФов. Например, пайщикам не нужно обладать специальными знаниями об операциях с ценными бумагами: их средствами управляет Управляющая компания. С помощью ПИФа частный инвестор может разместить свободные средства на фондовом рынке без временных затрат, так как аналитический отдел управляющей компании генерирует инвестиционные идеи, лучшие из которых выбирают профессиональные портфельные управляющие. Инвестировать в фондовый рынок можно даже небольшие суммы денег, так как минимальная сумма вложений составляет 15000 рублей. Паевой инвестиционный фонд обладает высокой ликвидностью по сравнению с банковским депозитом. Погасить паи открытых ПИФов можно в любой рабочий день. Также их можно обменять на паи другого фонда под управлением той же управляющей компании. Важно отметить, что средства частных инвесторов объединяются и распределяются между различными ценными бумагами, снижая тем самым риски.

По направлениям инвестирования ПИФы подразделяются на:

- фонды акций;
- фонды облигаций;
- индексные фонды;
- фонды смешанных инвестиций;
- фонды недвижимости;
- фонды прямых инвестиций;
- хеджевые фонды;
- отраслевые фонды;
- фонды фондов;
- венчурные фонды;
- кредитные фонды;

- фонды товарного рынка;
- фонды денежного рынка;
- фонды художественных ценностей [5].

Фонды акций инвестируют преимущественно в акции предприятий. Такие фонды являются наиболее рискованными объектами инвестиций, но и потенциально наиболее доходными. На длительных отрезках времени (более 5 лет), фонды акций дают стабильно хороший результат. Чтобы вложить деньги в фонды акций, инвестору не обязательно хорошо разбираться в рынке. Достаточно ознакомиться с информацией о доходности компаний, в акции которых инвестор вкладывает деньги.

Фонды облигаций инвестируют денежные средства преимущественно в инструменты с фиксированным доходом (облигации). Потенциальная доходность таких фондов ниже, чем у фондов акций, но риск уменьшения стоимости пая в фонде облигаций также ниже.

Капиталовложение в ипотечные фонды является перспективным и безопасным вариантом инвестирования. Они имеют очевидное сходство с ПИФаами ценных бумаг, так как гарантируют стабильный, хотя и невысокий доход с минимальными рисками.

Индексные фонды вкладывают средства пайщиков в акции компаний, котировки которых включаются в расчет фондового индекса (ММВБ или РТС), то есть в акции наиболее популярных на бирже компаний.

Поскольку их портфели привязаны к фондовым индексам, и они расходуют мало средств на активное управление (отслеживание, анализ и выбор акций), индексные фонды отличаются самым низким уровнем издержек.

Управляющий практически не влияет на результаты фонда, он действует по стратегии «купи и держи». Куда бы ни пошел рынок – индексный фонд пойдет за ним.

По статистике на длительных периодах индексные фонды в основном переигрывают фонды акций.

Фонд смешанных инвестиций представляет оптимальное соотношение риск/доходность. Такие фонды комбинируют акции и облигации в портфеле. Поэтому, при падении фондового рынка они могут обменять часть акций на облигации, чтобы уменьшить потери, а на растущем рынке – наоборот.

Фонды недвижимости включают в себя строительные ПИФы, финансирующие строительство жилой и коммерческой недвижимости; рентные фонды инвестируют в уже готовую, приносящую доход, недвижимость (сдача площадей в аренду). Ипотечные фонды вкладывают средства в денежные требования по обязательствам, обеспеченные ипотекой. Земельные фонды недвижимости покупают земельные участки и используют их для сельскохозяйственных нужд или переводят земли сельхозназначения в участки для строительства.

Фонды прямых инвестиций необходимы для развития приоритетных отраслей и предприятий и представляют собой денежные вложения в управление предприятия и получение дохода от его деятельности, то есть покупка доли от его уставного капитала.

Хедж-фонды относятся как к категории самых современных, так и самых рискованных форм размещения капитала. В основе хедж-фонда лежит принцип коллективного инвестирования, то есть он формируется из денежных средств частных лиц, а также институциональных инвесторов. Если провести аналогию с традиционными

инвестиционными фондами, то у них возможности более ограничены, тогда как хедж-фонд работает с облигациями и акциями, опционами и фьючерсами и валютой.

В отраслевой фонд собирают акции компаний одной отрасли.

Фонды фондов – паевые фонды, которые инвестируют в паи других ПИФов. Не менее половины средств они держат в паях, а остальные могут инвестировать в акции, облигации или размещать на депозите. Задачей управляющих такими фондами является отбор лучших ПИФов.

Венчурный инвестиционный фонд инвестирует в инновации и стартапы на начальном этапе их создания. Это чрезвычайно рискованные фонды, однако вместе с рисками приходят и возможности высоких доходов.

Кредитные фонды – это новый вид закрытых паевых инвестиционных фондов в российском законодательстве. Кредитные фонды являются единственным в российском праве институтом, который позволяет выдавать кредиты без получения банковской лицензии.

ПИФы товарных рынков инвестируют в инструменты товарного рынка (сырьевые товары, драгоценные металлы и пр.). Хотя в состав имущества может входить валюта, акции, паи других фондов и драгоценные металлы.

Основной инструмент инвестиционного фонда денежного рынка – краткосрочные ценные бумаги. Среди них: государственные ценные бумаги, банковские депозиты, краткосрочные ценные бумаги организаций и банков, а также РЕПО – соглашения по обратной покупке. Срок погашения краткосрочных денежных активов составляет не больше одного года.

ПИФы художественных ценностей работают не только с антиквариатом, но и с современным искусством. Как правило, такие фонды имеют статус закрытого типа [6].

Сегодня паевые фонды – это оптимальный инструмент инвестиций на фондовом рынке для инвесторов даже с небольшим капиталом. Паевые инвестиционные фонды завоевали популярность во всем мире, в том числе и в России. Эффективные инвестиционные идеи и грамотное управление рисками обеспечивают высокий доход от инвестирования денежных средств в ПИФы.

Список использованной литературы.

1. Частные инвестиции [Электронный ресурс] // Газета Ведомости ЗАО Бизнес Ньюс Медиа, 1999–2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2015/03/05/individualnie-investschetapozvolyayut-bezboleznno-poprovovat-sili-na-fondovom-rinke> (дата обращения 11.10.15).
2. Паевой инвестиционный фонд [Электронный ресурс] // 1997–2015 Сбербанк России. Электрон. дан. URL: http://www.sberbank.ru/ru/press_center/tb_all/index.php?id114=11032036 (дата обращения 11.10.15).
3. Типы паевых инвестиционных фондов [Электронный ресурс] // 2005–2015 ИА «Банки.ру». Электрон. дан. URL: http://www.banki.ru/wikibank/paevyie_investitsionnyie_fondyi/ (дата обращения 11.10.15).
4. Инвестиционный пай [Электронный ресурс] // Финансовая энциклопедия The Financial Guide. Электрон. дан. URL: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/investicionnyj-paj> (дата обращения 11.10.15).
5. ПИФы по направлениям инвестирования [Электронный ресурс] // Клуб Частных Инвесторов 2015. Электрон. дан. URL: <http://kudavlozitdengi.adne.info/pif/> (дата обращения 12.10.15).

6. Классификация паевых фондов [Электронный ресурс] // Сайт astrabis.ru. Электрон. дан. URL: <http://astrabis.com/fin/pif2.php> (дата обращения 12.10.15).

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА БЛАГОПОЛУЧИЕ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Д.А. Киселева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Minie_Nice@mail.ru

Научный руководитель: Козлова Н.В., ст. преподаватель

Научно-технический прогресс, достижения в области фармакологии, применение инновационных технологий в медицине, осознание необходимости вести здоровый образ жизни привели к увеличению средней продолжительности жизни в развитых странах, увеличению доли пожилых людей в структуре населения. Автор статьи рассматривает факторы, формирующие благополучие людей в поздний жизненный период.

Понятия «уровень жизни», «благополучие» и «благосостояние» тесно взаимосвязаны между собой. В современном мире уровень жизни население определяет как обеспеченность услугами и материальными благами, достигнутый уровень их потребления, а также степень удовлетворения потребностей людей. Степень удовлетворения тем временем определяется соотношением уровня доходов, располагаемыми ресурсами и стоимостью жизни, которая рассчитывается на основе потребительских бюджетов. Другими словами, уровень жизни представляет собой отражение уровня материального благосостояния людей. Социально-экономические показатели должны представлять основу для оценки уровня жизни населения в количественном выражении. Качество жизни является обобщающей характеристикой социально-экономических результатов развития общества. Исходя из этих определений, можно сказать, что уровень жизни определяет качество жизни, а качество жизни является одним из условий для достижения состояния благополучия. Понятие благосостояние также очень тесно граничит с определением «благополучия» и «уровень жизни». Представляет собой меру или степень обеспеченности населения жизненными благами, такими как материальными, социальными и духовными. Благосостояние характеризует уровень жизни людей в обществе.

Понятия «благосостояние» и «уровень жизни» часто используют как синонимы, поскольку они в основном совпадают по содержанию. Однако, понятие «уровень жизни» трактуется более широко, так как включает в себя элементы социальной поддержки государства. Таким образом, понятие уровня благосостояния является не идентичным понятию уровня жизни. Уровень жизни это понятием более широкое и характеризуется не только объёмом реальных доходов в расчёте на душу населения, но и степенью обеспеченности людей материальными и духовными благами.

Кроме того, в экономике, медицине, социологии используются такое понятие как «благополучие». Это понятия являются более широкими и включают в себя субъективные факторы удовлетворенности духовных и культурных потребностей. Благополучие это состояние человека или объективная ситуация, когда у человека есть все то, что благоприятно характеризует его жизнь в глазах окружающих, его

близких и его самого. Это состояние душевного комфорта человека, включающее не только материальную обеспеченность, а также счастье в любви, семейной жизни. Некоторые исследователи отмечают, что качество жизни, как субъективная оценка благополучия не зависит от материального обеспечения.

В настоящее время мы наблюдаем общемировую тенденцию старения населения, которая затрагивает фактически все страны мира. По прогнозам на 2050 год доля пенсионеров в мире составит 22%, учитывая факт того, что по статистике на 2013 год доля пенсионеров составляла 12%. Проблема старения населения актуально и для России. По данным на 2013 год число жителей достигших возраста 60 лет составляло 26,6 млн. человек и это практически 17% от общей численности населения, проживающих на территории Российской Федерации. Еще больший масштаб эта проблема приобретет в дальнейшем, так как согласно официальному демографическому прогнозу доля населения людей достигших возраста 65 лет в 2030 году составит 28% [1].

Существует ряд факторов, как объективных, так и субъективных, влияющих на уровень благополучия человека. Одним из главных факторов является удовлетворенность своим финансовым положением. Вторым важным фактором является наличие семьи. Данный фактор является неотъемлемой частью благополучия, поскольку он определяет уровень комфорта для пожилых людей. Наличие рядом близких людей - мужа или жены, детей, внуков для пожилых людей является важной составляющей комфорта, ощущения того, что жизнь прожита не зря, определяет смысл семейного счастья. Третьим фактором для пенсионеров является социально-бытовые нужды. К ним мы можем отнести - наличие квартиры или дома, благоустройства жилья в целом, близость к бытовым учреждениям и медицинским. Очень важно насколько удобно и близко расположены объекты социального назначения, как точно и логично продуманы маршруты городского транспорта, обратить внимание на подъемы, которые облегчали бы жизнь с учетом возрастных особенностей старшего поколения.

Для оценки качества жизни пожилых людей организация HelpAgeInternational в 2013 году разработала и опубликовала Индекс Global AgeWatch, который позволяет увидеть и проанализировать динамику каждой страны в целом. Этот показатель объединяет в себе данные о состоянии здоровья лиц старшего поколения, материального положения, образования, занятости и хороших условий для жизни граждан. Данные факторы были отмечены пожилыми людьми и политиками как одни из ключевых, которые напрямую зависят от благосостояния пожилых людей. Исследование включает 89% мирового населения старше 60 лет.

Анализируя страны по рейтингу AgeWatch, заметим что Россия находится на 65 месте в списке, расположившись между Беларусью и Сербией. Заметен крайне низкий уровень вовлеченности старшего поколения в общественную жизнь, плохое состояние здоровья пожилых людей, а по критерию благоприятности среды страна заняла одно из последних мест. Материальная обеспеченность значительно повысилась и достигла среднего уровня, что зависит от различных государственных программ направленную на обеспечение лиц старшего поколения. Число граждан пенсионного возраста увеличивается с каждым годом приблизительно на 700 тысяч, а средний размер пенсионных выплат составляет около 11 тысяч рублей, при этом пенсионеры вынуждены тратить большую часть доходов на коммунальные платежи и расходы, также на продукты первой необходимости.

Таблица 1– Рейтинг стран по индексу Global AgeWatch в 2015 г. [2]

Место в рейтинге	Страна	Материальная обеспеченность	Здоровье	Образование и занятость	Условия жизни
1	Швеция	8	2	2	1
2	Норвегия	2	16	1	4
3	Швейцария	7	12	5	6
25	Испания	37	3	78	22
37	Италия	24	6	63	74
49	Болгария	46	68	27	69
52	Китай	75	58	39	28
64	Белоруссия	50	84	66	44
65	Россия	30	86	25	82
66	Сербия	49	62	80	67
73	Украина	42	85	44	85
75	Турция	35	52	93	40
79	Греция	28	22	87	91
87	Ирак	60	75	92	92
96	Афганистан	83	96	91	95

Для улучшения благополучия лиц пожилого возраста можно предложить пути и направления, которые повысят уровень жизни в стране. Рычаги для выполнения данных целей и задач находятся в руках государства. Это касается социальной политики, проводимой в стране с помощью федеральных законов [4].

Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Конституция РФ провозглашает человека, его права и свободы высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина являются обязанностью государства. Социально-обеспечительная правосубъектность государства реализуется в социальных обязательствах, которые представляют собой основанные на законе, ином нормативно-правовом акте или договоре материальные правоотношения между государством и гражданами.

Все нормативно-правовые акты перечислить невозможно, поэтому выделим несколько из них, которые действуют на территории Российской Федерации. Автор посчитал важным обозначить базовые: Закон от 18.01.2005 г. №3-ЗО «О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по социальной поддержке и социальному обслуживанию отдельных категорий граждан»; Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. №181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»; Федеральный закон от 05.04.2003 №44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О порядке учёта доходов и расчёта среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи» [6].

Можно выделить несколько направлений повышения благополучия пожилых людей.

Во-первых, необходимо обеспечить высокий уровень доходов для старшего поколения- это и гарантированный рост пенсионных выплат, развитие накопительной пенсионной системы. В качестве предложений по улучшению ситуации в стра-

не связанную с благополучием пожилых людей, можно принять зарубежный опыт других стран, корректируя его под специфику, законодательство и развитие своего государства в сфере пенсионного обеспечения. Направления государственного партнерства в сфере пенсионного обеспечения представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Направления государственного партнерства в сфере пенсионного обеспечения [3]

Цель	Помощь	Источник финансов	Субъект партнерства
Поддержка здоровья пенсионеров, предоставление материальной помощи, организовать социальные мероприятия	Создание фондов отвечающее законодательству РФ, с целью оказания материальной помощи населению. Предоставление льгот и скидок, на услуги здравоохранения, продовольствия и т.д.	Средства общественных организаций, благотворительность	Общественные организации
Обеспечение социальных норм и стандартов, касающиеся пенсионных выплат	Трудовые пенсии, пенсии по инвалидности, по старости, социальные пенсии, пенсии по потере кормильца и т.д.	Средства федерального бюджета	Федеральный уровень, государство
Сокращение рисков пенсионного возраста, поддержка уровня жизни пенсионеров	Адресная помощь пожилым людям, направление средств в негосударственные пенсионные фонды, социальные программы касающиеся накопления ит.д.	Единый социальный налог, благотворительность	Хозяйствующие субъекты

Вторым направлением, которым необходимо следовать, должно стать повышения качества и доступности здравоохранения для пожилых людей. Данная сфера должна трансформироваться, чтобы достичь уровня развитых стран. Процессы должны включать в себя возможность своевременного получения медицинской помощи и услуг, территориальная доступность, то есть возможность каждого лица пожилого возраста в любой части страны обратиться в медицинское учреждение. Необходимо отметить также необходимость обеспечения пожилых людей лекарственными препаратами по доступной цене, поскольку эта категория населения, в большинстве своем, имеет хронические заболевания, что приводит к необходимости принимать лекарства постоянно.

Третье направление будет направлено на повышение благополучия лиц старшего поколения – это создание комфортной окружающей среды. Магазины, учреждения, организации должны находиться в пределах доступности для пенсионеров.

Люди старшего поколения представляют более образованную и менее обеспеченную в материальном отношении часть населения. Их социально-культурные привилегии оказывают прямое воздействие на содержание и структуру информационных потребностей, на мотивацию использования новых технологий [5].

Необходимо принять во внимание те жизненные блага, которыми пользуются люди старшего поколения. К ним относится прежде всего транспорт, он должен быть доступен и удобен для лиц старшего поколения. Общество должно создавать необходимые условия для удобного пользования всеми услугами, развивать и совершенствовать инфраструктуру во всех областях жизнедеятельности, чтобы пенсионерам было максимально комфортно в окружающей среде. Информационно-технологическая революция привела в России к определенному улучшению условий жизни пожилых людей. Эти улучшения касаются прежде всего самых необходимых сторон жизни (питание, одежда, товары длительного пользования, услуги, лечение и т. д.). В то же время они затрагивают многие другие, очень важные элементы, оказывающие непосредственное влияние на уровень жизни пожилых людей (жилищные условия, транспортное обслуживание, социальное страхование и медпомощь, состояние окружающей среды и т. д.). Останавливаться на достигнутом прогрессе не стоит – нужно разрабатывать новые и удобные гаджеты, которыми бы могли пользоваться пожилые люди, чтобы для них не составляло никакого труда общаться на расстоянии, совершать платежи или записываться на прием в медицинское учреждение [7].

Обобщая сказанное, можно сказать, что осознание изменений в возрастной структуре общества привело к развитию исследований в области улучшения качества жизни пожилых людей. На основе результатов научных изысканий можно сравнить уровень благополучия пожилых людей в разных странах мира и выявить сильные и слабые стороны в этой области у каждого государства в отдельности. На данном этапе Россия находится на низкой ступени по уровню жизни пожилых людей. Реализация долгосрочных программ со стороны государства, таких как увеличение государственных трансфертов для пожилых людей, осуществление мер по развитию социальной, транспортной инфраструктуры, разработка новых социальных проектов, направленных на вовлечение людей старшего поколения в активную общественную жизнь может повысить уровень благополучия как по объективным индикаторам, так и по субъективным оценкам.

Список использованной литературы.

1. Рейтинг стран мира по показателю качества жизни пожилых людей – информация об исследовании [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-imd-world-competitiveness-yearbook/info> (дата обращения: 08.04.2015).
2. Глобальный Индекс АэджВотч 2015 [Электронный ресурс] // URL: http://www.ageinternational.org.uk/Documents/Global_AgeWatch_Index_2015_HelpAge.pdf (дата обращения: 08.04.2015).
3. Крутко В. Инновационный путь решения демографических проблем в России // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 2. – С. 58–62.
4. Теория социальной работы / под ред. Е.И. Холостовой, Л.И. Коновой, М.В. Вдовиной М.: Изд-во Юрайт. – 2012. – 345 с.
5. Социальные обязательства государства: экономический и юридический подходы к содержанию понятия // Российский юридический журнал. – 2012. – № 5.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Государственный сайт 1999-2014 гг. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.02.2015).

7. Газета «За кадры» [Электронный ресурс] // Томский политехнический университет. URL: <http://za-kadry.tpu.ru/article/3408/7958.htm> (дата обращения 08.05.2014).

БЛАГОПОЛУЧИЕ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

О.О. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Kozlovaoli@mail.ru

Научный руководитель: Варлачева Н. В., канд. экон. наук, доцент

В работе автором проведен анализ состояния психологического благополучия пенсионеров, работа направлена на решение проблем, которые связаны непосредственно с состоянием благополучия у людей, вышедших на пенсию. Анализируются многие факторы, отвечающие за благополучие человека в целом. В конце работы автором представлены результаты проведенного анкетирования, проводимого в рамках заявленной тематики.

Социальное благополучие населения является одним из основных показателей политико-экономической жизнеспособности общественной системы и правдиво отражает ее социальную продуктивность. Благополучие пенсионеров в социуме является одной из составляющих общественного благополучия, а пенсионная система является функциональной частью общественной системы.

Еще недавно тема пенсионеров в научном мире захватывала феноменально скромное место, отличаясь теоретической неосвещенностью, отсутствием независимости и единства как доктринального учения. Актуальность исследования по теме благополучия пожилых людей после выхода на пенсию заключается в том, чтобы разобраться в проблемах психологического характера у людей, вышедших на пенсию.

Модели ухода с рынка труда и выхода на пенсию радикально изменились в течение последних десятилетий. Цель заключается в анализе зависимости между способом выхода на пенсию и показателями благополучия до и после выхода на пенсию, чтобы предложить альтернативы рабочей деятельности пенсионерам.

В то время как большинство других исследований проанализировали, каким образом конкретные типичные модели выхода на пенсию (то есть пособия по инвалидности, досрочный выход на пенсию) связаны с пенсионным здоровьем и благополучием, исследование будет использовать широкое и более общее определение пенсионных обстоятельств. Кроме того, в то время как большинство других исследований используют вполне конкретные показатели здоровья после выхода на пенсию, задача этого исследования из большого количества показателей с помощью средств моделирования структурных уравнений определить надежные показатели здоровья и благополучия. Различные теоретические перспективы неравенства здоровья и благополучия после выхода на пенсию.

В данной работе рассматривается роль благополучия в жизни пожилых людей после выхода на пенсию. Анализируются многие факторы, отвечающие за благополучие человека в целом.

Решение проблемы благополучия пенсионеров следует понимать, как задание проникнуть в социальное будущее.

Благополучие пожилых людей – продуктивная стратегия понимания влияния макропроцессов на качество жизни пожилых людей. Рассматривая проблему благополучия пожилых людей, необходимо рассмотреть состояние человека после выхода на пенсию. Люди тяжело переносят стадию перехода с трудоспособного периода на пенсию. Для некоторых это большой стресс, для других наоборот – открываются новые перспективы личного роста и развития. Благополучие пенсионеров состоит из множества факторов: социальная адаптация в обществе, самочувствие самого человека (не только физическое, но и душевное). Часто в нашем обществе недооценивают фактор благополучия пенсионеров. Из-за этого многие пенсионеры замыкаются в себе, а тут еще экономические проблемы, проблемы со здоровьем. Раньше была зарплата, премии и в одночасье все переменялось. Осталась только пенсия и ее едва хватает на жизнь.

Чтобы выявить насколько пенсионеры ощущают свое благополучие, проводилось небольшое анкетирование и выявились следующие результаты. В рамках исследования, людям пенсионного возраста задавались вопросы: благополучны ли они и насколько удовлетворены условиями своей жизни, отношениями с семьей и друзьями. При анализе учитывался их пол, возраст, брачный статус, уровень дохода и образования, состояния здоровья.

С целью изучения влияния процесса адаптации в течение выхода на пенсию на благополучие после выхода на пенсию, были измерены некоторые пункты вместе и по отдельности, составляя собой гипотезы:

- Люди, которым удалось сохранить хорошее здоровье и выйти на пенсию по старости, в отличие от людей, подверженных старческим заболеваниям, намного легче переживают процесс перехода с рабочей деятельности на заслуженный отдых.

- Отсутствие работы приводит человека к осознанию ослабления своей роли в обществе, а иногда и к ощущению ненужности и бесполезности. Если пенсионер занимал высокую должность, то возможно после выхода на пенсию он испытывал большой уровень падения благополучия. Это непосредственно связано с большой ответственностью и занятостью работника и резкая смена занятости на постоянный отдых. Вследствие чего, возникают психологические проблемы и глубокий дискомфорт, вызывающий падение уровня благополучия.

- Еще, вероятно, на уровень благополучия влияет то, живет пенсионер один или с супругом. С доверенным человеком все проблемы переживаются намного легче, чем в одиночестве и уровень благополучия остается в норме или резко не уменьшается.

- В психологии существует такое понятие как теория расширения роли. Это теория предполагает, что наличие нескольких ролей (например, быть родителем, мужем /женой, работником) может демонстрировать, как отказ от одной из социальных сфер может быть компенсирован успехом и удовлетворением в другой. Пенсия влечет за собой исчезновение роли работника и, в соответствии с теорией, это может привести к общему снижению благосостояния и качества жизни.

- С другой стороны, выполнение многочисленных ролей может иметь совершенно противоположный эффект. Утверждается, что несколько социальных ролей являются потенциальным источником ролевой перегрузки. С этой точки зрения, потеря социальных ролей может быть воспринята как облегчение и, таким образом, оказывать положительное влияние на благополучие.

- В связи с выходом на пенсию и появлением большого количества свободного времени у пожилых людей возникает вопрос о его рациональном использовании. Выбор того, чем может заниматься человек на пенсии, увеличивает его интерес к жизни.

Сконцентрировали свое внимание на пожилых людях, вышедших на пенсию по возрастному признаку.

В исследовании участвовали 45 пенсионеров Томской области.

Возрастная категория опрошенных: до 60 лет – 18 человек, от 60 до 65 лет – 15 человек, от 65 до 70 лет – 9 человек, от 70 до 75 лет – 3 человека.

Из них продолжили работать после выхода на пенсию 19 человек (13 человек в возрасте от 60 до 65 лет, 5 человек в возрасте от 65 до 70 лет, 1 человек в возрасте 71 года)

Причём 16 человек работают на полную ставку, 3 человека имеют небольшой дополнительный заработок.

- По половому признаку (мужчин – 12 человек и женщин – 33 человека);
- Люди, которые занимали руководящие должности – 6 человек.

Исследование проводилось в форме интервью и анкетирования.

В ходе интервью предлагалось ответить на следующие вопросы:

- С чем Вы связываете своё благополучие?
- Материальный достаток – 36 человек (26 женщин из 33, 10 мужчин из 12).

Интересно, что с возрастом уровень материального состояния считают на много менее ценным, чем в юном возрасте.

- Состояние здоровья – 38 человек (33 женщины из 33 и 5 мужчин из 12)
- Благополучие детей – 23 человека (20 женщин из 33 и 3 мужчин из 12)
- Востребованность в обществе – 19 человек (15 женщин и 4 мужчин)
- Считаете ли Вы себя более благополучным, чем в молодости?

Утвердительный ответ дали 23 человека из 45 (18 женщин и 5 мужчин), все в возрасте от 55 до 65 лет. 15 человек из этого количества – работающие пенсионеры (всего работающих 19). Примечательно, что из 23 человек, которые утвердительно ответили на этот вопрос - 17 живут в паре с супругом.

Вопросы анкеты:

1. Сколько вам лет на данный момент?
2. Когда вы вышли на пенсию?
3. Как вы оцениваете свое здоровье (от 1 до 10)?
4. Оцените уровень своего благополучия:
5. До выхода на пенсию (от 1 до 10);
6. При выходе на пенсию (от 1 до 10);
7. После выхода на пенсию (от 1 до 10);
8. Сейчас (от 1 до 10).
9. Вы живете с супругом?
10. Помогают ли вам дети (родственники)
11. Какую должность занимали (руководящую или нет)?
12. Работали ли вы после выхода на пенсию?

Чем вы занимались непосредственно до выхода на пенсию:

- Огород
- Рукоделие
- Воспитание внуков

•Разведение скота и т.д.

После выхода на пенсию занялись чем-нибудь новым?

Как вы относитесь к тому, чтобы пенсионеры занимались:

- Танцы
- Культурно-развлекательные мероприятия
- Бассейн
- Деятельность в общественной организации (ТСЖ, благотворительная организация, клуб взаимопомощи и др.)
- Выращивание декоративных цветов, клумб
- Разведением домашних животных и т.п.

Примечательно, что из 45 опрошенных 17 изменили свои интересы с выходом на пенсию: стали посещать хор ветеранов, клубы при учреждениях культуры, оздоровительные секции. 14 из них входит в число тех, кто считает себя благополучным.

Проанализировав ответы, можно с уверенностью заявить, что пенсионеры очень дорожат занимаемой должностью на рабочем месте. Выходя на пенсию, большое значение на благополучие оказывает занятость и важность выполняемой работы. В основном работа важна для того, чтобы чувствовать себя нужной и неотъемлемой частью общества. Большую роль в этом вопросе играет свободное время и привычка. При выходе на пенсию у людей возникает вопрос: что я буду делать вместо работы? И из-за этого возникает потребность в трудовой деятельности. В этом случае, работа выступает гарантом того, что человек чувствует, что приносит пользу обществу. Еще одна причина для того, чтобы дольше оставаться на своем рабочем месте является отсутствие денежных средств в накоплении. Людьюми движет боязнь того, что они могут остаться без средств существования.

Можно сделать следующие выводы:

Пенсионеры неохотно расстаются со своей работой и чаще всего остаются на занимаемой должности как можно дольше. Опрошенные пенсионеры, на задаваемый вопрос оценить свое благополучие, отвечали, опираясь на свое материальное состояние, из этого можем сделать вывод, что для пенсионеров материальное состояние является очень важным факторов.

По результатам исследования видно, что работающие пенсионеры (в том числе с небольшим дополнительным заработком) имеют более высокий материальный статус, чем безработные пенсионеры. Следовательно, одним из основных факторов повышения благополучия пенсионеров является возможность обеспечения их хотя бы небольшим дополнительным заработком.

В ходе исследования выяснилось, что пожилые люди тесно связывают своё благополучие с состоянием своего здоровья. Следовательно, возможность поправить здоровье в санаториях и других оздоровительных центрах, может повлиять на ощущение благополучия пенсионеров.

Исследование показало, что немаловажным фактором благополучия для пенсионеров является высокое материальное благосостояние их детей. В этом случае, кроме материальной помощи от детей, что немаловажно, для пенсионеров значимо сознание защищённости в будущем. Таким образом, вкладывать в образование и воспитание детей необходимо для обеспечения своего благополучия в старости.

В итоге из предложенных пенсионерам видов деятельности, для них наиболее актуальными оказались бассейн (26 человек), садоводство (38 человек) и культурно-развлекательные мероприятия (41 человек).

В ходе исследования выяснилось, что для пенсионеров по-прежнему важен их социальный статус, возможность общения и это во многом определяет их благополучие. Посещение различных клубов по интересам, участие в работе общественных организаций создаёт ощущение востребованности в обществе и, тем самым, повышает сознание собственного благополучия.

Список использованной литературы.

1. Зорин Н., Кудрявцева Р. Оценка уровня социального благополучия (на материале Кировской области) // Экономист. – 2007. – № 2. – С. 55.
2. Мамыкина Г. М. Социализация пожилых людей в современном Российском обществе // Известия Уральского федерального университета. Серия 2: Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 65. – № 3. – С. 256–266.
3. Никонова Э.И. Потребность пожилых людей современного российского общества в социальной защите: социологический анализ // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. 2008. – Т. 150. кн. 4. – С. 234–242.
4. Тихонов Г. М. Одиночество и старость: проблема стереотипа // Клинич. геронтология. – 2006. – Т.3. – С.68–73.
5. Особенности самооценки у людей пожилого возраста после выхода на пенсию [Электронный ресурс] // URL: <http://www.globalaging.org/pension/world/2010/vacation.htm> (дата обращения: 16.10.2015).
6. Максимова С. Г. Социально-психологические аспекты дезадаптации лиц пожилого возраста и старческого возраста // Клиническая геронтология, 2000.
7. Социальное самочувствие и положение пожилых людей в регионе / под общ. ред. Н. М. Байкова, Л. В. Кашириной. – Хабаровск: ДВАГС, 2012. – 186 с.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «ГАЗПРОМ»

Е.С. Кызласова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kyzlasova.katia@mail.ru

Научный руководитель: Лившиц В.И., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрена связь благополучия людей и корпоративной социальной политикой корпораций. Компании, проводя грамотную социальную внутрикорпоративную политику, мотивируют своих сотрудников, тем самым делая вложение в будущее своей фирмы. В данной работе проанализирована корпоративная социальная политика ОАО «Газпром». Рассмотрены условия ипотечного кредитования для сотрудников ОАО «Газпром» банком «Газпромбанк». Проанализированы субсидии и льготы при ипотечном кредитовании работников в Газпромбанке. На основе количественного анализа востребованности и результативности практической деятельности льготного ипотечного кредитования сотрудников Газпрома, был сделан вывод, что у «Газпромбанка» нет финансовых возможностей предоставить льготы всем желающим.

За последние несколько лет в зарубежной литературе появляется все больше работ, посвященных проблемам благополучия людей. В этих работах описаны изменения в благополучии с возрастом, связь с личностными характеристиками и зависимость от социальных и экономических факторов.

С социальной политикой компании напрямую связано благополучие ее работников. основополагающий принцип работы компании заключается не только в эффективной финансовой деятельности, но и в социальной направленности бизнеса – внимательном отношении к сотрудникам компании, поддержание достойных условий труда и содействие социальному благополучию своего коллектива и региона в целом.

Многие компании рассматривают вложения в социальную внутрикорпоративную политику как вложения в будущее. На сегодняшний день данный подход выступает уже не как простая забота о коллективе, но является необходимым условием развития компании в будущем. Именно поэтому крупный бизнес вкладывает средства в строительство жилья для сотрудников, в спортивные комплексы и т.д. И на данный момент ведущие российские компании реализуют комплекс программ внутрикорпоративного характера, опираясь не столько на ожидания своего коллектива, сколько решая задачи выживания компании в долгосрочной перспективе.

Со временем, на поведение компаний все в большей степени влияют процессы глобализации, и международные образцы ведения бизнеса определяют приоритеты внутренней социальной политики.

Анализ конкретных внутрикорпоративных практик, реализуемых сегодня российскими компаниями показывает, что основные направления их деятельности обычно реализуются в рамках следующего:

- Развитие персонала, повышение профессионально-квалификационного уровня работников;
- Формирование корпоративной культуры;
- Оздоровление и рекреация работников, включая членов их семей;
- Привлечение и поддержка молодежи, в том числе в образовательных проектах;

- Спортивные программы;
- Оказание материальной помощи;
- Помощь ветеранам;
- Реализация разнообразных детских программ.

Как видно из вышесказанного, основные усилия во внутрикорпоративной политике компаний направлены на воспроизводство и развитие качественной рабочей силы, воспитание квалифицированного менеджмента и развитие корпоративной культуры. Поставленные задачи достигаются различными путями.

ОАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания. Основные направления ее деятельности – геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти, реализация газа в качестве моторного топлива, а также производства и сбыт тепло- и электроэнергии.

В политике компании значительное место занимает корпоративная социальная ответственность, как основа социальной ориентированности бизнеса. Социальная политика компании по отношению к будущему своих сотрудников включает мероприятия связанные с финансами, так и с целевыми благотворительными программами. Эта работа строится на основе постоянного диалога, поддержки населения, проживающего на территории деятельности компании.

Согласно бухгалтерской отчетности, в штате «Газпрома» на конец декабря 2014 года числилось 24,334 человек. За последние три года численность персонала группы росла в среднем на 4,7%, а численность руководящего персонала – на 8% [1].

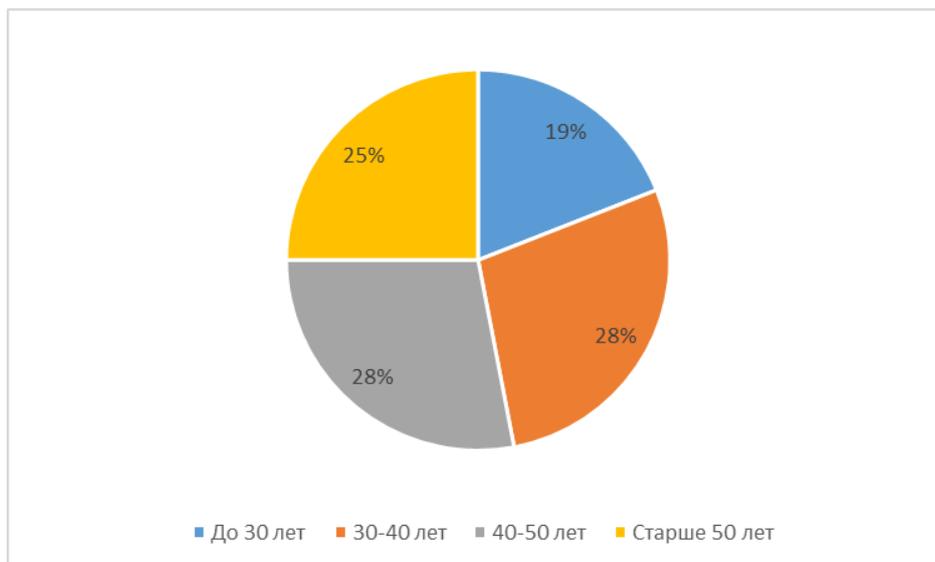


Рис. 1. Распределение сотрудников по возрастам [2]

Согласно приведенным выше данным можно увидеть, что почти $\frac{1}{4}$ сотрудников, это молодые специалисты. А как известно, молодежь в основном нуждается в собственном жилье. Популярность и активное развитие ипотечного кредитования превратило его едва ли не в единственный способ приобретения жилья для подавляющего большинства россиян. А некоторые предприятия заинтересовались ипотекой, как инструментом мотивации и привлечения персонала. Так стали появляться корпоративные программы ипотечного кредитования. Одну из самых выгодных и массовых корпоративных ипотечных программ реализует ОАО «Газпромбанк».

Ипотека для работников «Газпрома» выдается не просто на выгодных условиях, но и с многоуровневыми субсидиями, предоставляемыми части заемщиков.

Разработка и реализация программы ипотечного кредитования началась в 2005 году с социологического исследования. Был проведен анонимный анкетный опрос всех сотрудников. Основными его задачами стали: выявление готовности людей к применению ипотечной схемы для решения «жилищного вопроса», составление перечня наиболее предпочтительных городов для приобретения жилья, а также требований к его качеству. Результаты социологического исследования подтвердили гипотезу о благоприятных перспективах внедрения ипотечного кредитования как базовой программы по улучшению жилищных условий работников - более 37 % ответивших сообщили о своей заинтересованности в ней [3].

Таблица 1 – Рейтинг ипотечных банков, 2014 г.

N	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, штук	Объем купленных ипотечных кредитов у других кредиторов, млн руб.	Объем проданных ипотечных кредитов, млн. рублей	Прирост/снижение объема выданных кредитов по отношению к 2013 году, %
1	Сбербанк	920 982	595 553	-	-	46
2	ВТБ 24	350 718	175 984	0	133 783	44
3	Газпромбанк	63 262	29 292	0	0	-19
4	Россельхозбанк	53 832	39 473	0	0	93
5	Банк Москвы	33 796	15 104	0	0	130
6	Дельтакредит	32 936	13 523	7 400	0	17
7	Связь-Банк	23 974	11 348	0	0	34
8	Райффайзенбанк	19 454	6 960	0	0	13
9	Росбанк	19 069	9 602	0	0	8
10	Абсолют Банк	16 048	7 643	0	1 550	21

«Газпромбанк» является одним из самых популярных в сфере ипотечного кредитования. Согласно рейтингу ипотечных данных в 2014 г. (таблица 1) банк расположился на третьем месте по объему выданных ипотечных кредитов среди 68 российских банков [4].

Решение относительно предоставления льготной ипотеки тому или иному сотруднику принимается специалистами отдела социального развития ОАО «Газпром». При этом кредит выдается на стандартных условиях Газпромбанка с предоставлением следующих льгот:

- Компенсация части годовой процентной ставки по кредиту в размере семи пунктов от существующей на момент получения займа (сегодня начальный процент по ипотеке в Газпромбанке 19% годовых, значит, заемщик будет уплачивать 12%, а уплату 7% берет на себя компания);
- Частичная компенсация суммы минимального первоначального взноса в размере до 50%;
- При рождении в семье заемщика третьего и следующих детей возможность получения субсидии на погашение до половины оставшейся задолженности [5].

При этом граничный срок кредитования может достигать 30 лет, а при расчете максимально возможной суммы займа учитываются доходы обоих супругов. Также заемщик может по своему усмотрению выбрать схему погашения ипотеки: дифференцированную или аннуитет. Возрастной диапазон потенциальных заемщиков составляет 22-60 лет и в регионе их проживания должен находиться филиал Газпромбанка. Досрочное погашение займа может осуществляться без ограничений и каких-либо штрафных санкций.

Претенденты на получение льготной корпоративной ипотеки должны учитывать, что все указанные субсидии предоставляются штатным сотрудникам одного из предприятий корпорации. Если получивший льготную ипотеку работник увольняется, то далее он будет обслуживать займ на стандартных условиях. Кроме того, в условиях программы прописана возможность лишения сотрудника предоставленных ему льгот при невыполнении им его прямых трудовых обязанностей. Однако на практике, за все время работы программы, подобных случаев не было.

С 2006 года в руководстве Газпрома было принято решение о начале работы корпоративной ипотеки. Ипотечный кредит на льготных условиях могут получить не только сотрудники ОАО «Газпром», но и персонал тех предприятий, учредителем которых является компания. В состав корпорации ОАО «Газпром» входит свыше семидесяти компаний на территории Российской Федерации и до двадцати предприятий, находящихся за границей. Также подать заявку на корпоративную ипотеку могут пенсионеры, работавшие до ухода на пенсию в компании.

Стоит отметить, что, прежде всего, ипотечные кредиты выдаются тем сотрудникам, кто нуждается в улучшении жилищных условий. К примеру, семья проживает в одной квартире с семьей близких родственников, в коммунальной квартире, в съемном или аварийном жилье. Также предпочтение отдается пенсионерам, условия проживания которых являются неудовлетворительными. С учетом того, что желающих получить корпоративный ипотечный кредит много, а финансовые возможности ограничены, как правило, льготные кредиты достаются именно тем, кто наиболее нуждается в приобретении жилья.

Для того чтобы стать участником корпоративной ипотечной программы следует обратиться в отдел социального развития ОАО «Газпром» со следующими документами:

- заполненная анкета-заявление;
- документы о составе семьи и рождении детей;
- документы о текущем состоянии жилищных условий семьи;

- документы о имеющемся уровне доходов.

Сотрудники указанного отдела рассматривают заявку потенциального участника, после чего принимается решение о возможности предоставления ему льготной ипотеки. Если принято положительное решение, то сотруднику будет выдан именной сертификат, подтверждающий его право на льготы. Количество персонала, работающего в корпорации огромно и желающих получить льготную ипотеку больше, чем финансовых возможностей соответствующего фонда. Тем не менее, по мнению большинства экспертов из всех корпоративных ипотечных программ в России, эта – одна из самых выгодных.

Корпоративная ипотека, безусловно, интересный инструмент, с помощью которого каждая сторона может решить свои задачи: банк получает объемы продаж, работодатель – специалиста, который держится за работу, а сотрудник – решение жилищной проблемы. Поэтому круг компаний, проявляющих интерес к такому инструменту дополнительной мотивации сотрудников, постоянно расширяется.

Список использованной литературы.

1. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «ГАЗПРОМ» за 2014 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Газпром». 2015. URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/16/616270/gazprom-accounting-report-2014.pdf> (дата обращения 01.09.2015).
2. ОАО «Газпром». Статистика [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Газпром». 2015. URL: <http://www.gazprom.ru/careers/statistics/> (дата обращения 01.09.2015).
3. Ипотечное кредитование как часть соцпакета компании [Электронный ресурс] //pro-personal – Информационный портал для специалистов по кадрам и управлению персоналом. 2015. URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/301/7763/> (дата обращения 01.09.2015).
4. Рейтинг ипотечных банков 2014 [Электронный ресурс] // Русипотека - Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. URL: http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/2014 (дата обращения 01.09.2015).
5. Программа ипотечного кредитования на приобретение квартиры в строящемся жилом доме [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Газпромбанк». 2015. URL: <http://www.gazprombank.ru/personal/credits/7073/> (дата обращения 01.09.2015).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЛАГОПОЛУЧИЯ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАКТИК

Е.В. Маренкова

Университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург
E-mail: eugen.marenkova@yandex.ru

Впервые в известной нам истории человечества благополучие человека приобретает характер глобальной проблематики, волнующей умы не только философов, мыслителей, теологов и видных представителей различных религиозных конфессий. Благополучие человека приобретает статус общественно-политически значимого вопроса в глобальном аспекте, выдвигаясь на уровень проблематики мирового масштаба, и первостепенной задачи государственной важности для каждого отдельно взятого государства.

На протяжении долгого времени главным мерилем благополучия являлись деньги. С середины XX века таким индикатором стал выступать валовый национальный продукт (ВНП), затем валовый внутренний продукт (ВВП). Это был огромный шаг вперед, таким образом, эпоха ВНП и ВВП характеризовалась значительным ростом уровня жизни и благосостояния во всем мире.

Однако последний экономический кризис ясно показал, что необходимо изменить подход к измерению показателей развития. Традиционные макроэкономические индикаторы типа ВВП не отвечают современным вызовам, а их использование может привести к сохранению и обострению сложившихся негативных социальных, экологических и экономических тенденций. Если при планировании экономического развития страны на долгосрочную перспективу не учитывать деформацию человеческого капитала и истощение природного капитала, то такое развитие не будет устойчивым. Требуется радикальные изменения, идентификация «цены» экономического роста для человека и природы. На всех уровнях принятия решений необходимо разработать и широко использовать при мониторинге и прогнозировании индикаторы устойчивого развития, которые сбалансировано учитывают экономические, социальные и экологические факторы [1]. Этот факт признают большое количество ученых и политиков: лидеры стран подписали заключительную декларацию конференции ООН в Рио-де-Жанейро, где подчеркивается нерациональность использования показателя ВВП в нынешних условиях [2]. Таким образом, ВВП не является идеальным показателем для измерения благополучия, так как он не способен отразить определенные процессы в социуме, изменения в окружающей среде.

В настоящий момент накоплен определенный опыт разработки индикаторов, которые предлагают не только международные организации, но и страны в отдельности.

Первой страной, которая применила новый подход к измерению благополучия, оказался Бутан, входящий в число беднейших стран мира (ВВП на душу населения в 1970 г. – \$ 212, 136 место). Известное всем понятие ВВП в данном случае заменено понятием условного «Валового национального счастья» (ВНС), представляющего собой оценку качества жизни. Валовое национальное счастье (англ. Gross National Happiness) в отличие от ВВП включает в себя не только материальные, но также и моральные и психологические ценности [3].

Вот уже на протяжении сорока лет Валовое национальное счастье реализуется через пятилетнее планирование, когда прогресс осуществляется медленными шагами, стараясь поддержать традиционные ценности, такие как семья, культура, природа, буддийская религия.

Ближе всех к переходу на новый показатель после Бутана находится Великобритания. Британцы уже активно разрабатывают шкалу ценностей, определяющих этот индекс. Другие страны пока не спешат к нововведениям, сложно выработать общую шкалу оценки счастья населения в силу разных ценностей у каждой из стран. Если в Европе существуют свои ценности, то в Азии они отличны от европейских: для каждого социума свои факторы, определяющие уровень счастья и удовлетворенности жизнью.

Новая система уже наглядно приносит свои плоды, например, Бутан, продолжая оставаться одной из беднейших стран, демонстрирует стабильный рост макроэкономических показателей. Если средние доходы местного населения остаются на уровне \$110 в месяц (\$1300 в год), то налоги уплачивают только те, у кого доходы превышают \$2000 в год [4, С. 71].

Помимо создания индексов правительствами, их также рассчитывают различные международные организации и научные центры, использующие всевозможные методики. Одной из самых известных альтернатив ВВП считается Индекс человеческого развития (ИЧР). К преимуществам показателя относятся разработка индекса при содействии Организации объединенных наций (ООН), а также наличие ВВП на душу населения как основой при подсчете.

ИЧР (англ. The Gender Inequality Index) – это совокупный показатель уровня развития человека в стране. Зачастую индекс используют как синоним понятий «качество жизни» и «уровень жизни». ИЧР измеряет достижения страны с трех основных позиций [5]:

1. Здоровье и долголетие.
2. Доступ к образованию.
3. Достойный уровень жизни.

Все три измерения сводятся к виду числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИЧР в диапазоне от 0 до 1.

Эксперты относят ИЧР к объективным показателям, так как в его основе заложены не субъективные оценки экспертов, а реальные статистические данные. Отчеты о развитии человеческого потенциала готовятся на региональном, национальном и международном уровне. При определении рейтинга учитываются множество факторов, например, ситуация в области гражданского общества, социальная активность населения, социальная защищенность, степень территориальной и социальной мобильности населения, показатели уровня культурного развития, доступа к информации, здоровья, уровня преступности и т. д. К недостаткам показателя индекса человеческого развития относят отсутствие возможности судить по его величине об относительной важности составляющих его элементов. Например, трудно определить причину, по которой та или иная страна изменила свое положение в общем списке. Это может быть связано с изменением уровня душевого дохода или уровня грамотности населения.

Субститутром ВВП также может стать индекс скорректированных чистых накоплений (англ. Adjusted net savings). Методику расчета данного индекса предложили Д. Пирс и Ж. Аткинсон, в дальнейшем над ее развитием трудились специалисты

Всемирного банка. Иногда индекс также называют как Индекс истинных сбережений (англ. Genuine (domestic) savings)[6].

Сравнивая традиционные макроэкономические показатели с Индексом скорректированных чистых накоплений, выявим, что последний лучше учитывает как человеческий потенциал, так и природный капитал. Отрицательное значение скорректированных чистых накоплений означает, что совокупное богатство снижается и экономика развивается по неустойчивому пути.

Скорректированные чистые накопления дают агрегированную оценку устойчивому развитию, показывают необходимость компенсации истощения природного капитала за счет роста инвестиций в человеческий и физический капиталы. Мировой опыт показывает, что страны могут компенсировать значительное истощение природного капитала за счет увеличения накоплений, роста расходов на здравоохранение, образование. Примерами служат Норвегия, Канада, Великобритания, которые имеют положительные значения скорректированных чистых накоплений в таблице 1. Особенно впечатляет пример Норвегии, которая имеет высокий индекс скорректированных чистых накоплений 12,8 и при этом активно использует свой энергетический природный капитал.

Таблица 1 – Индикаторы устойчивости в отдельных странах (2012) [6]

Страна	Скорректированные чистые накопления (% ВВП)	Доля ископаемого топлива (% общего объема)	Доля возобновляемых источников энергии (% общего объема)	Выбросы углекислого газа на душу населения (т)	Истощение природных ресурсов (% ВВП)	Лесистые зоны (% территории)	Общая удовлетворенность жизнью (значения 0-10)
Норвегия	12,8	58,6	45,3	10,5	10,6	32,4	7,6
Канада	5,8	74,9	17,0	16,4	2,3	34,1	7,7
Германия	11,4	80,1	8,9	9,6	0,1	31,8	6,7
Великобритания	2,2	90,2	2,8	8,5	1,2	11,8	7,0
<i>Россия</i>	-0,8	90,9	3,0	12,1	14,5	49,4	5,4
Бразилия	4,6	52,6	44,5	2,1	3,1	61,9	6,8
Китай	39,7	86,9	12,3	5,2	3,1	21,6	4,7
Индия	24,1	71,1	28,1	1,5	4,2	22,9	5,0

В 2006 году был также предложен еще один индекс. Британский независимый исследовательский центр (англ. New Economics Foundation – NEF) разработал Международный индекс счастья (англ. Happy Planet Index), созданный, главным образом, для отражения «реального» благосостояния наций, представляющий собой сочетание следующих показателей:

1. удовлетворённость жизнью;
2. продолжительность жизни;
3. воздействие человека на природу (состояние окружающей среды).

Исследователи анализируют показатели удовлетворенности жизнью населения каждой страны и среднюю продолжительность жизни в соотношении с количеством потребляемых природных ресурсов.

Научное обоснование рейтинга следующее: сравнить то, что мы вкладываем (ресурсы), и что мы в итоге получаем (продолжительность жизни и степень удовлетворенность ей) [7]. Главная цель исследования – определить эффективность, с которой страны используют экономический рост и природные ресурсы для обеспечения своим гражданам счастливой жизни.

В 2014 году была определена самая счастливая страна, ей оказалась Коста-Рика. Это небольшое государство в Латинской Америке, население которого составляет 4.302.000 человек. Индекс счастья здесь составил 64 балла. Коста-Рика относится к числу самых благополучных государств Центральной Америки и по экономическим показателям. В Коста-Рике живут самые довольные жизнью люди, средняя продолжительность является одной из самых высоких на планете (в среднем 77,3 года), уровень грамотности – 96% [8].

Другая попытка в поисках нового индекса была сделана в 2008 году во Франции. Бывший Президент страны Николя Саркози собрал комиссию по измерению экономических достижений и социального прогресса. Возглавили данную комиссию нобелевские лауреаты, а именно – Амартия Сен и Джозеф Стиглиц, славящиеся своим критическим отношением к общепринятым методам. Комиссия предложила использовать для расчетов такие индикаторы качества жизни [9]:

- 1) устойчивость развития;
- 2) безопасность;
- 3) политические права людей;
- 4) состояние экологии.

На следующий год А. Сен и Д. Стиглиц опубликовали статью, в которой утверждали, что преувеличение значения динамики ВВП стало одной из причин кризиса. Были упущены другие, не менее важные факторы, такие как социальная цена безработицы, бесконтрольное кредитование, которое увеличивало номинальные темпы роста экономики в ущерб дню завтрашнему. По итогам работы комиссии было предложено ввести такие параметры, как счастье и доступность услуг здравоохранения для оценки развития Франции [9].

В 2011 году решение о введении собственного индекса благополучия также принял Китай. Китайский индекс рассчитывается на базе 16 показателей: от традиционных до весьма необычных. Например, индекс учитывает расходы на НИОКР, образование, культуру и спорт, а также учитываются метраж жилой площади на человека, количество врачей на тысячу жителей, площадь зеленых насаждений, отношение объема эмиссии углекислого газа к размеру ВВП. По словам премьера КНР Вэнь Цзябао, эффективность работы Правительства стоит указывать исходя не из количества построенных небоскребов, а из того, насколько счастливы люди под управлением определенного чиновника. В настоящее время индекс Китая имеет практическое использование в провинции Хэнань, на основании которого было проведено несколько показательных увольнений [10].

С 2011 года Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) начала рассчитывать «Индекс лучшей жизни» (англ. Better life index) [11]. Данный проект является попыткой собрать вместе и сопоставить на международном уровне важнейшие составляющие благосостояния с точки зрения физических условий и качества жизни. Рейтинг составляется по 11 параметрам: жилищные условия, доходы,

занятость, образование, экология, здоровье, эффективность управления, общественная жизнь, безопасность, удовлетворенность условиями жизни, баланс между рабочим временем и досугом.

Данный индекс охватывает 34 страны-участницы организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которой объединены большинство развитых экономик мира и несколько развивающихся экономик, а также основных партнеров – Бразилия и Россия.

Данные для составления данной статистики в основном берутся из официальных источников: Национальные отчеты стран ОЭСР, Статистический отдел ООН, государственные статистические агентства. Некоторые показатели основаны на данных Всемирного опроса Гэллапа (англ. Gallup World Poll), подразделения Института Гэллапа (англ. Gallup Organization), которое регулярно проводит опросы общественного мнения более чем в 140 странах мира. Для очень небольшого числа наблюдений (менее 5% всех данных) значения, используемые для расчета индекса лучшей жизни, основаны на приписываемых значениях. Приписываемые значения – это оценки отсутствующих данных, вычисляемые с помощью специальных статистических методов. Несмотря на то, что такие приписываемые значения влияют на результаты индекса лучшей жизни незначительно, ожидаемые значения должны учитываться с осторожностью. Формирование серьезного интеллектуального движения, который связан с попытками исследования благополучия научными методами, может говорить о значимости этой проблемы, а также о растущем интересе к ней с точки зрения общества. Эксперты экономического сообщества в свою очередь считают, что альтернативные индексы и показатели выполняют вспомогательную ВВП функцию и заменить ВВП полностью пока не представляется возможным [11]. Кроме того, главным недостатком методологии «индекса лучшей жизни» видится чрезмерное преобладание материальных факторов благополучия над нематериальными, чем, возможно, и объясняется парадокс того, что в странах с более низким уровнем доходов населения субъективная оценка благосостояния оказывается выше, чем в странах с более высоким показателем.

Для обеспечения комплексного подхода к измерению устойчивости, предполагающего отражение экономических, социальных и экологических факторов, команда профессоров в составе С.Н. Бобылева, Н.В. Зубаревой и С.В. Соловьевой в недавнем времени был предложен интегральный индекс устойчивости (ИИУ). В ИИУ включено 12 индикаторов по четыре экономических, социальных и экологических. Цель – разработать методический подход к устойчивости, поэтому формально при расчете индекса все индикаторы получили равный вес. На рисунке 1 показана динамика показателей ИИУ и ВВП. [12].

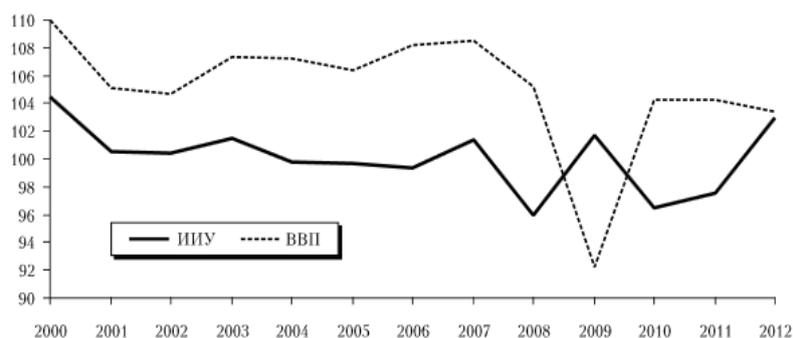


Рис. 1. Динамика ВВП и ИИУ РФ (в % к предыдущему году)

В период экономического роста 2000-2007 гг. ИИУ увеличивался медленнее, чем ВВП, следовательно, экономический рост осуществлялся за счет отставания социального развития, усиления экологического давления, а также ускоренного износа основных фондов. В 2008 г. после начала экономического кризиса, ИИУ по сравнению с ВВП снизился сильнее вследствие значительного роста безработицы и увеличения материального неравенства, снижения инвестиций. В 2009 г. индекс вырос прежде всего в результате сглаживания социальных факторов за счет значительных государственных затрат и улучшения экологических показателей. В 2010-2012 гг. в период турбулентности экономических процессов ИИУ отставал от роста ВВП из-за усиления износа основных фондов, относительного снижения энергоэффективности, ухудшения экологических показателей [1, 12].

Ознакомившись с основными показателями благополучия, сведем полученные данные в таблицу 2.

Таблица 2 – Сводная таблица показателей благополучия

Название показателя/индекса	Год введения	Разработчик	Включаемые параметры	Суть	Примечания
ВВП на душу населения	1934	Америка (Саймон Кузнец)	Рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг	Первые оценки национального дохода	Базовый показатель: До 1991 – ВВП После 1991 – ВВП в целях совместимости с системой национальных счетов ООН
Валовое национальное счастье (ВНС)	1972	Бутан (Джигме Сингье Вангчук)	Моральные и психологические ценности	Первая оценка субъективной составляющей благополучия	ВВП на душу населения: 1970 – \$212 (136 место) 2013 – \$2363 (149 место)
Индекс человеческого развития	1990	Группа экономистов во главе с Мах-	Ожидаемая продолжительность жизни;	Измерение уровня жизни, грамотности, образованно-	До 2013 – Индекс развития человеческого

Название показателя/индекса	Год введения	Разработчик	Включаемые параметры	Суть	Примечания
(ИЧР)		бубом-уль-Хаком в рамках программы ООН	Уровень грамотности населения страны; Уровень жизни (ВНД)	сти и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала	потенциала (ИРЧП)
Индекс скорректированных чистых накоплений	1993	Д. Пирс, Ж. Аткинсон, Всемирный банк	Оценка скорректированных чистых накоплений	Агрегированная оценка устойчивого развития, необходимость компенсировать истощение природного капитала за счет роста инвестиций в человеческий и физический капиталы	Другое название – Индекс истинных сбережений
Международный индекс счастья	2006	Британский независимый исследовательский центр (NEF)	Удовлетворённость жизнью; Продолжительность жизни; Воздействие человека на природу (состояние окружающей среды)	Определить эффективность, с которой страны используют экономический рост и природные ресурсы для обеспечения своим гражданам счастливой жизни	-
Индекс счастья и доступности услуг здравоохранения	2008	Франция (Николя Саркози)	Устойчивость развития; Безопасность; Политические права людей; Состояние экологии.	Попытка устранение ВВП как основной причины кризисы	Создание комиссии по измерению экономических достижений и социального прогресса
Китайский индекс благополучия	2011	Китай (Вэнь Цзябао)	16 показателей (расходы на научные исследования, образование, культуру и спорт, метраж жилой площади на человека, количество врачей на тысячу жителей, площадь зеленых насаждений, отношение объема эмиссии углекислого газа к размеру ВВП)	Оценка работы чиновников	-
Индекс лучшей жизни	2011	Организация экономического со-	11 параметров (жилищные условия, доходы,	Собрать и сопоставить важнейшие составляющие бла-	34 страны-участницы

Название показателя/индекса	Год введения	Разработчик	Включаемые параметры	Суть	Примечания
		трудничества и развития (ОЭСР)	занятость, образование, экология, здоровье, эффективность управления, общественная жизнь, безопасность, удовлетворенность условиями жизни, баланс между рабочим временем и досугом)	госостояния с точки зрения физических условий и качества жизни на международном уровне	
Интегрированный индекс устойчивости	2015	С. Бобылев, Н. Зубаревич, С. Соловьева	Факторы будущего роста: инвестиционная деятельность, ожидаемая продолжительность жизни, природоёмкость	Сопоставление экономического роста с социальными и экологическими факторами	Разработка МГУ

Помимо проанализированных показателей, существуют также другие индексы. К ним относятся: индекс экономического благополучия (англ. Index of Economic Well-Being), разработанный Центром изучения стандартов жизни (англ. Centre for the Study of Living Standards, Canada); индекс персонального благополучия (англ. Australian Unity Wellbeing Index), разработанный Центром качества жизни университета Дикин Австралии (англ. Deakin University's Australian Centre on Quality of Life); индекс устойчивого общества (англ. Sustainable Society Index), разработанный фондом «Устойчивое общество» в Нидерландах (англ. Sustainable Society Foundation); индекс экологических достижений (англ. Environment Performance Index), разработанный учеными Колумбийского и Йельского университетов [1].

Таким образом, в данной работе мы рассмотрели природу Валового внутреннего продукта и отметили, что на данный момент показатель теряет свою актуальность. В связи с этим многие организации и страны уже работают над созданием универсального индекса, который будет учитывать не только материальную, но и духовную составляющую. К таким индексам сегодня можно отнести Международный индекс счастья, Индекс развития человеческого капитала, французский и китайский индексы и другие. Переход на новый показатель государства воспринимают с осторожностью, так как у каждого из них есть свои плюсы и минусы.

Список использованной литературы.

1. Бобылев С., Зубаревич Н., Соловьева С. Вызовы кризиса: как измерять устойчивость развития? // Вопросы экономики. – 2015.– №1. – С 147–160.
2. United Nations. The Future We Want, Our Common Vision // Outcome Document of the 8 Rio+20 Conference. – N.Y.: United Nations, 2012. – 87 с.

3. Gross national Happiness Commission [Электронный ресурс] // Royal Government of Bhutan. 2015. URL: <http://www.gnhc.gov.bt/> (дата обращения: 09.10.2015).
4. Кушнир И.В. Макроэкономика. – Новосибирск: НГТУ, 2013. – 156 с.
5. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Центр гуманитарных технологий. 2014. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info> (дата обращения: 10.10.2015).
6. Sustainability and Equity: A Better Future for All // Human Development Report. – N.Y.: Palgrave Macmillan. – 2012.
7. Индекс счастья [Электронный ресурс] // Мультимедийный портал Exclusive. 2012. URL: <http://exclusive.kz/articles/rating/9473> (дата обращения: 10.10.2015).
9. Индексы счастья: как измерить неизмеримое [Электронный ресурс] // Лаборатория социальных инноваций. 2013. URL: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/90/> (дата обращения: 09.10.2015).
10. Ткачук С. Китайцы поставили счастье на службу экономике // Вести FM. – 2011. – С. 118.
11. Как жизнь [Электронный ресурс] // OECD. Better Life Index. 2014. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org> (дата обращения: 10.10.2015).
12. Время скромности // Ведомости. – 2009. – №2289. – С. 12.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

М.С. Момунова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: nefelibata71@gmail.com

Научный руководитель: Варлачева Н. В., канд. экон. наук, доцент

Статья посвящена анализу проблемы низкого уровня экономической грамотности в России. Особое внимание уделено важности повышения уровня финансовой грамотности в современном мире, рассмотрены направления по увеличению уровня финансовой грамотности, цели и основные задачи. Автором был проведен анализ субъективной оценки респондентов, представляющий оценку их финансово-экономической образованности. На основе собранной автором информации сделан вывод, что финансово-экономическая грамотность населения Российской Федерации остро нуждается во внимании со стороны государства, ибо повышение финансовой грамотности является важнейшим инструментом повышения благосостояния всего населения.

В последние годы в большинстве развитых и развивающихся странах мира все большее внимание акцентируется на повышении финансово-экономической образованности населения. Недостаточная финансовая грамотность в настоящее время является один из главных препятствий развития сегментов финансового рынка и отдельных финансовых инструментов. Повышение ее уровня в России будет способствовать ускорению процесса осуществления пенсионной реформы, реформы банковского и страхового секторов, в частности, росту спроса на услуги добровольных пенсионных накоплений и страхования.

Ускоренное развитие процесса повышения финансовой грамотности населения является вполне закономерным, поскольку надлежащий уровень

финансовой грамотности способствует повышению уровня жизни граждан, развитию экономики и повышению общественного благосостояния. Особую актуальность вопросы повышения финансовой грамотности имеют для Российской Федерации. В силу особенностей исторического развития страны большинство населения России не только имеет слабое представление о принципах функционирования финансовых рынков и возможностях инвестирования на них, но и испытывает колоссальное недоверие к институтам финансовых рынков. Экономический ликбез является одним из важнейших инструментов повышения уровня благосостояния граждан.

Финансовая грамотность – достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения.

Владение знаниями об основных финансовых понятиях и умение ими пользоваться на практике дает человеку возможность грамотно распоряжаться своими сбережениями. В том числе вести учет доходов и расходов, планировать личный бюджет, создавать, сохранять и преумножать свои сбережения. А так же ориентироваться в новых продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе обдуманного и взвешанного решения. Финансово грамотное население в целом лучше подготовлено к кризисным ситуациям и может лучше защитить себя, лучше ориентироваться в условиях мирового финансового кризиса: разбираться с налоговыми декларациями, выбирать выгодные пенсионные планы, сберегать свои накопления, принимать верные инвестиционные и другие финансовые решения и неподдаваться панике. Существенно осложнившаяся финансовая система, бурно развивающиеся рыночные отношения, появление широкого спектра новых услуг и ускорение темпов роста глобализации ставят людей перед задачами, к верному решению которых они не готовы. Отсутствие у населения необходимых навыков и знаний в финансово-экономической сфере может перерасти в проблемы национального масштаба. На микроэкономическом уровне экономические последствия и угрозы низкой финансовой безграмотности населения выражаются в увеличении числа финансовых злоупотреблений, в накоплении населением избыточной кредитной задолженности и последующем неэффективном распределении собственных сбережений. На макроэкономическом уровне низкая финансовая грамотность тормозит развитие финансовых рынков, тем самым подрывая доверие к финансовым институтам, и приводит к снижению темпов экономического роста.

В России высоки спрос на финансовое образование и стремление узнать, как можно защитить свои интересы при взаимодействии с финансовыми организациями, а также как распознавать мошеннические финансовые схемы и избежать их. 3/4 семей хотели бы получить финансовое образование, как для защиты своих финансовых интересов, так и для планирования своих будущих доходов. 1/3 респондентов хочет узнать о законах, защищающих права потребителей финансовых услуг, а также что следует делать, если эти права были нарушены. Свыше 13 % опрошенных хотели бы получить информацию о потребительских кредитах населению, еще 16 % хотят ознакомиться с возможностями получения кредита на приобретение жилья. Приблизительно 26 % взрослого населения хотело бы узнать, какие существуют способы обеспечения сбережений на старость и научиться разбираться в пенсионной системе. Так же 22 % населения хотят научиться лучше разбираться в кредитной системе. Молодежь в особенности интересуется стратегиями планирования

крупных покупок и ипотеки. Пожилые респонденты большее внимание уделяют вопросам пенсий. Обеспеченные домохозяйства отмечают необходимость более четкого понимания, на какую информацию потребитель должен обращать внимание при подписании договоров с финансовыми организациями, чтобы не стать в будущем жертвой мошенничества или недобросовестной практики. 1/4 часть всех опрошенных не выразила интереса к финансовому обучению любого вида. Население хотело бы, чтобы услуги по финансовому образованию предоставлялись органами государственного регулирования, а также представителями вузов и некоммерческих организаций (НКО). Как отмечено в исследованиях НАФИ, значительная часть экономически активного населения России не готова брать ответственность за свои финансовое благополучие в надежде на защиту государства.

Для ликвидации экономической безграмотности, правительства многих стран разработали и реализовали национальные программы улучшения финансового образования населения. На сегодняшний день такие программы уже функционируют в США, Великобритании, Австралии, Германии, Канаде и в десятках других странах. В России национальная программа повышения финансовой грамотности, рассчитанная на пятилетний срок, стартовала в 2011 г. Для выявления причин финансовой неграмотности россиян, в 2008–2015 гг. были проведены исследования нескольких параметров финансовой грамотности населения. Субъективные оценки россиян в отношении собственного уровня финансовой грамотности продолжают снижаться. Количество респондентов, определяющих свои знания в финансово-экономической сфере как отличные или хорошие, сокращается. Доля опрошенных, оценивающих свои знания как неудовлетворительные или признается в их отсутствии, наоборот, растет. Уменьшение доли оценивающих свой уровень финансовой грамотности на «5» (отличные знания) и на «4» (хорошие знания) наблюдается последние несколько лет. К примеру, в 2010 г. таких было 25%, в 2011 г. – 20%, в 2013 г. – 13%, но в следующие два года показатели улучшились, так в 2014 г. процент респондентов, считающих свои финансовые знания отличными, составил 17%, в 2015 г. – 20%. Процент опрошенных, определяющих свои знания в финансово-экономической сфере удовлетворительными, также снизился (46% в 2015 г. против 38% в 2013 г.). Доля тех, кто оценил свой уровень финансовой грамотности неудовлетворительно, снизилась и в 2015 г. составила 34% по сравнению с 2013 г., в котором процент финансово неосведомленных респондентов составил 49%. Сохранилась тенденция и к увеличению числа россиян, признающих в отсутствии знаний и навыков в сфере личных финансов (7% в 2010 г., 15% в 2011 г., 18% в 2013 г.). Наиболее высоко оценивают уровень своей финансовой грамотности опрошенные в возрасте от 24 до 35 лет. Среди представителей данной возрастной группы 17% респондентов определяют свои знания и навыки в финансовой области как хорошие. В целом среди населения таких 11%. Уровень доходов и активность пользования интернетом оказывают значительное влияние на субъективную самооценку уровня финансовой грамотности. Процент россиян, считающих себя финансово грамотными, больше среди высокодоходных групп населения, а также среди активных интернет пользователей. Данные по опросам представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Оценка уровня финансовой грамотности

Как бы Вы оценили уровень своей финансовой грамотности?								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Отличные/хорошие знания и навыки	17%	15%	25%	20%	17%	13%	17%	20%
Удовлетворительные знания и навыки	38%	50%	44%	44%	41%	38%	42%	46%
Неудовлетворительные знания и навыки	38%	35%	31%	36%	43%	49%	41%	34%

Субъективная финансовая грамотность, или то, что россияне думают, что знают, не менее важна, чем объективная финансовая грамотность, или то, что россияне на самом деле знают. На высокую самооценку финансовой грамотности влияет уверенность в знаниях о личных финансах и в действиях на рынке финансовых услуг. Наличие интереса к финансовым вопросам, позитивный взгляд на жизнь, личный опыт, ощущение личного контроля над ситуацией также повышают самооценку. Появление широкого спектра новых сложных финансовых продуктов и услуг, напротив, может усилить неуверенность людей в подготовленности по использованию этих продуктов и вызвать снижение самооценки. Люди могут иметь неверные представления о том, как много они на самом деле знают. Неточная самооценка финансовых знаний имеет негативные последствия. Чрезмерная уверенность на рынке ценных бумаг зачастую оборачивается принятием необоснованных инвестиционных решений, вовлечением в финансовые схемы и значительными финансовыми потерями. Заниженная самооценка собственного кредитного рейтинга может привести к избеганию обращений за кредитными продуктами в финансовые институты. Исследования показали, что возрастание субъективной оценки, даже при неизменном уровне объективной финансовой грамотности, оказывает значительный и позитивный эффект на финансовое поведение потребителей. Низкая самооценка знаний может мотивировать человека к поиску дополнительной информации. Если предположить, что объективные тесты измеряют существенные параметры финансовой грамотности, то такое расхождение в динамике объективных и субъективных показателей свидетельствует об опасном тренде роста излишней уверенности потребителей. Вероятнее всего, это является результатом частого информирования средствами массовой информации граждан об экономическом состоянии страны во время кризиса. В итоге увеличение потока информации привело к увеличению субъективной оценки граждан о своих знаниях в финансово-экономической сфере, несмотря на то, что их финансовые компетенции не изменились. Однако субъективные оценки уровня финансовой грамотности немедленно отреагировали на сокращение экономической информации, со снижением информирования в СМИ, уверенность граждан в достаточной финансовой осведомленности снова стали снижаться.

На основании наблюдений можно сделать вывод о том, что внедрять механизм повышения финансовой грамотности со стороны государства следует с большой осторожностью, так как увеличение потока информации в финансово-экономической сфере в ходе реализации соответствующей программы может стать причиной роста уверенности потребителей, в то время как их финансовые знания и навыки останутся на том же уровне. Изучение эффективности различных программ финансового просвещения в других странах пока не дают точного ответа на вопрос возможно ли

с помощью таких программ повлиять на установки и поведение людей в области финансов.

Национальная программа повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации (далее – Национальная программа) – это документ, формулирующий цели и задачи государственной политики, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации, содержащий механизмы реализации данной политики, принципы распределения полномочий всех участвующих сторон, а также конкретные инициативы и меры по достижению поставленных целей.

Итогом ко всему вышесказанному может служить то, что государство должно уделять особое внимание финансово-экономическому ликбезу населения, разрабатывать программы по увеличению финансово-экономической осведомленности граждан страны и производить надлежащий контроль работы данных программ на протяжении всего запланированного срока. Как было сказано ранее, финансово-экономическая образованность населения является важнейшим инструментом и, возможно, самым верным путем повышения благосостояния населения страны в целом.

Список использованной литературы.

1. Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / Блискавка Е. А., Демидов Д.Н. – ЦПСИР, 2012.

2. Финансовая грамотность россиян как направление снижения банковских рисков. [Электронный ресурс] // «Актуальные аспекты современной науки» URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-gramotnost-rossiyan-kak-napravlenie-snizheniya-bankovskih-riskov> (дата обращения: 16.10.2015).

3. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации [Электронный ресурс] // Международный институт сертифицированных бухгалтеров и финансовых менеджеров URL: <http://www.misbfm.ru/node/11143> (дата обращения: 15.10.2015).

4. Финансовая грамотность населения России. [Электронный ресурс] // Национальное агентство финансовых исследований. URL: <http://nacfin.ru/index.php?id=1094> (дата обращения: 17.10.2015).

5. Деньги - индикатор финансовой культуры общества [Электронный ресурс] // Официальный сайт информационного агентства БанкИнформСервис URL: <http://bankinform.ru/news/SingleNews.aspx?newsid=76482> (дата обращения: 17.10.2015).

«БЕГСТВО ОТ СВОБОДЫ» СОВЕТСКИХ БЭБИБУМЕРОВ: ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СОЦИАЛЬНОМ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ БЛАГОПОЛУЧИИ ПОСЛЕВОЕННОГО ПОКОЛЕНИЯ В СССР

А.М. Николаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: amnik@inbox.ru

Научный руководитель: Агеева В.В., канд. ист. наук, доцент

Исторические и социокультурные исследования бэбибумеров – первого послевоенного поколения – не теряют своей актуальности. В статье анализируются представления о социальном и экономическом благополучии послевоенного поколения в СССР сквозь призму трансформаций потребительских идеалов, социалистических ценностей, представлений о престижных видах деятельности и социальном статусе. Источниковую базу исследования составили материалы советской художественной кинематографии, позволяющие проследить исторически обусловленные различия социального протеста бэбибумеров в западноевропейских странах и в СССР.

Понятие «поколение бэбибумеров» относится к широко распространенным речевым клише социо-гуманитарного знания, используемых не только экономистами, социологами и демографами, но и историками культуры. Под «бэбибумерами» принято понимать первое послевоенное поколение, то есть тех, кто родился в первое десятилетие после Второй Мировой войны. Наименование поколение получило из-за послевоенного всплеска рождаемости. Мировая историография «бэби бума» насчитывает не одну тысячу страниц, исторические и социокультурные исследования их инаковости не теряют своей актуальности.

В рамках истории культуры поколение бэбибумеров ассоциируется с бунтарским духом 1960-х годов, «запретом запрещать» и конфликтом поколений. Как показывают социологические исследования, в частности «World Values Survey», на протяжении первых послевоенных лет «ценности выживания», предполагающие работу как источник материального дохода, стремительно сокращались, в то время как «ценности самореализации», напротив, вышли на первый план.

Военное поколение западно-европейских стран отдавало отчет в хрупкости материального благополучия и стремилось обеспечить своим детям жизнь без нищеты и ужасов военных лет [9, 10]. Отчасти этим был обусловлен «социальный эгоизм и избалованность» первого послевоенного поколения: молодые люди, подростки к 1960-м годам, оказались неожиданно разочарованными в основах «общества потребления». Западный «молодежный бунт» 1960-х годов основывался на неприятии рамок социальной и политической системы, девизом которого стала формула «sex, drugs and rock-n-roll».

Однако помимо ценностей поколений существуют и разные уровни ценностей – общемировые и сугубо национальные. Были ли идейные основы конфликта «отцов и детей» в 1960-е годы одинаковы для западной и советской молодежи? С одной стороны, как замечают социологи, сейчас представители поколения советских «бумеров» достаточно активны: ходят в фитнес-центры, бассейны, осваивают новые гаджеты и интернет, ездят по другим странам в качестве туристов. Лучший спорт для них - это футбол и хоккей, лучшее качество в окружающих людях - любознательность. С другой стороны, события, оказавшие наибольшее влияние на формирование ценностей людей данного поколения – это, в первую очередь, победа в Вели-

кой Отечественной войне, советская «оттепель», покорение космоса, единые стандарты обучения в школах и гарантированность медицинского обслуживания [9]. Советские бэбибумеры выросли в настоящей супердержаве и верили в свою страну так, как не верили ни до них, ни после них. События, которые предопределили судьбу этого поколения, очень мощные: это не только победа в мировой войне, но и начавшаяся Холодная война.

Цель настоящей статьи заключается в попытке проанализировать представления о социальном и экономическом благополучии послевоенного поколения в СССР сквозь призму трансформаций потребительских идеалов, социалистических ценностей, представлений о престижных видах деятельности и социальном статусе. Источниковую базу исследования составили материалы советской художественной кинематографии, позволяющие проследить исторически обусловленные различия социального протеста бэбибумеров в западноевропейских странах и в СССР.

Ценности поколений формируются в юношеском возрасте – в возрасте старшей школы и первых студенческих лет. Поколение – это люди, рожденные в один и тот же период времени, испытавшие воздействие одних и тех же социо-культурных процессов, а значит – воспитанных одинаково, со сходными ценностями. Как правило, само поколение не осознает этих ценностей, настолько латентно они действуют, определяя поведенческие стереотипы. Алгоритмы общения, разрешения конфликтов, личностного развития, потребления, мотивации, жизненных целей, модели управления подчиненными и многие другие ментальные установки являются общими для одного поколения.

Согласно популярной на сегодняшний день теории поколений [7, 8], сейчас в России живут представители нескольких поколений:

- Поколение GI (1900-1923 г.р.)
- Молчаливое поколение (1923-1943 г.р.)
- Поколение Беби-Бумеров (1943-1963 г.р.)
- Поколение X (1963-1984 г.р.)
- Поколение Милениум или Y (1984-2000 г.р.)
- Поколение Z (с 2000 г.р.)

В современной российской историографии слабо разработаны вопросы формирования советского потребительского общества [6], нивелирования социалистических ценностей в 1950-х – 1980-х гг. и их поступательная трансформация. Исторические исследования, посвященные советской молодежи, также немногочисленны. Внимание этим вопросам демонстрирует западное, в первую очередь, англо-американское россиеведение, в рамках которого в последние два десятилетия появились знаковые исследования советской молодежной культуры второй половины XX века [1, 2, 3]. На основе фундаментальных исторических исследований, россиеведы наглядно проиллюстрировали элементы капиталистической культуры, сосуществовавшие параллельно с общепринятым советским образом жизни [4, 5].

В этой связи художественный кинематограф, целевой аудиторией которого являются подростки, может рассказать о социокультурных установках советской молодежи гораздо больше, чем имеющаяся на сегодняшний день отечественная историческая литература.

Художественные фильмы представляют собой богатейший и интереснейший исторический источник, как никогда ранее востребованный исторической наукой и, в первую очередь, культурной историей, историей идей. Именно художественная

кинематография способна как нельзя более достоверно рассказать об атмосфере и идеях советского государства и общества второй половины XX века. В этой связи принципиально важно учитывать: был ли запрещен тот или иной фильм? Или был выпущен на советские экраны лишь спустя много лет? Историческая наука, анализирующая игровые фильмы в качестве исторических источников, должна раскрыть авторский замысел, концепцию режиссера и степень влияния социальной действительности и официальной идеологии на создателей фильма.

Самым ярким историческим свидетельством постепенной трансформации социалистических идеалов и ценностей в советском обществе является кинематография СССР 1950-х – 1980-х годов. Уникальным историческим источником, позволяющим исследовать весь спектр вопросов, относящихся к формированию собственной идеологии поколения советских бэбибумеров, являются советские детско-юношеские художественные фильмы. Они позволяют провести анализ социокультурных явлений, отразивших эволюцию и деформации социалистических норм и ценностей, к примеру, появление чувства социальной несправедливости, осознание молодежью того, что уважаемая и обеспеченная профессия не совпадают.

Безусловно, многие популярные в СССР детско-юношеские фильмы хрущевской и брежневской эпохи были выдержаны в традиционном воспитательном ключе («Неуловимые мстители» 1967 г., «Кортик» 1972 г., «Бронзовая птица» 1974 г., «Москва-Кассиопея» 1973 г., «Отроки во вселенной» 1974 г. и др.) и проповедовали самоотверженность, ценности коллективизма, патриотизма, взаимовыручки, скромности, выставляя отрицательными героями тех персонажей, которые не обладали данными качествами или демонстрировали несогласие с общепризнанными эталонами поведения. В то же время, начиная с 1950-х годов, проявляет себя плеяда талантливых режиссеров – Вениамин Дорман, Ричард Виктор, Владимир Меньшов, - выпустивших на экраны не менее популярные в советском обществе фильмы, идейный подтекст которых значительно отличался от традиционных соцреалистических установок.

Наибольший интерес для исследователя представляет не только эволюция идейных замыслов режиссеров, но и тех неожиданных «оговорок», социального подтекста, которые создатели фильмов сознательно допускают в своих произведениях. К примеру, в юношеских фильмах эпохи Хрущевской Оттепели, несмотря на то, что социальные пороки показаны во всей красе (алчность, бездуховность, меркантилизм), реальных духовных и материальных высот достигают лишь достойные (трудолюбивые, самоотверженные) герои. Таков фильм «Разные судьбы» (1956 г.) режиссера Леонида Лукова, где главная героиня горько наказана за свою погоню за богатством и неискренность. Сходна риторика популярной комедии «Приходите завтра» (1963 г.), порицающей советского скульптора, «растратившего талант» в подделках под искусство и коммерческой работе, а также замысел картины «Большие и маленькие» (1963 г.), снятой по мотивам произведений А.С. Макаренки и посвященной перевоспитанию юной красавицы, ставившей материальные ценности превыше духовных.

Кинематограф Оттепели отличает внутренняя целостность, и у юного зрителя нет повода засомневаться в правильности социальных приоритетов и моральных ценностей, чего нельзя сказать о фильмах брежневской эпохи.

Кинофильм Вениамина Дормана «Легкая жизнь», вышедший на советские экраны в 1964 г., впервые воссоздал художественный образ советского подпольного предпринимателя, создавшего на клиентской базе обычной советской химчистки

собственную «фирму» и преуспевающего в легкой зарплате и комфортном времяпрепровождении. Главный герой Бочкин, в прошлом – подающий надежды молодой ученый, а в настоящем – владелец прибыльной «химчистки на дому», на протяжении всего фильма переживает внутренний конфликт из-за того, что «променял науку на котлеты по-киевски». Финал фильма, на первый взгляд, обещает Бочкину избавление от внутренних терзаний – отказавшись от недостойного для советского гражданина подпольного заработка, герой отправляется в далекий провинциальный городок работать инженером и строить новую, небогатую, но честную жизнь. Однако влияние картины на зрителя трудно переоценить: уважаемая и обеспеченная профессия в советском обществе радикально не совпадают, и выбирая духовные ценности, главный герой вынужден отказаться от ценностей материальных. Эффект социальной несправедливости как будто сознательно усиливается режиссером, особенно в сцене, где Бочкин принимает заказ на химчистку у престарелого профессора, скромно признавшегося, что всю жизнь посвятил науке, и «пуговицы на пальто прошли мимо него».

Начиная с 1970-х годов авторы юношеских фильмов уже не латентно, а четко артикулируют взгляды на жизнь советских бэбибумеров. Показательны такие фильмы, как «Переступи порог» (1970 г.) Ричарда Викторова, «Розыгрыш» (1976 г.) Владимира Меньшова, «Дом с привидениями» (1987 г.) Ефима Гальперина.

В фильме «Розыгрыш» авторы показывают острое и драматичное противостояние отца – романтика, поэта и уличного музыканта, – и сына старшекласника – конъюнктурщика и карьериста, стыдящегося «вольного бунтарского духа» своего отца. В одной из сцен фильма сын учит отца (а вместе с ним и подрастающее советское поколение) деловитости и хватке: «Сейчас нельзя разбрасываться, темп жизни не тот. Я совсем другой Комаровский, сконструирован по-другому, с гораздо большим процентом честолюбия». Немало удивленный отец интересуется, что дает сыну этот процент честолюбия, на что получает ответ: «Надежду, что проживу более яркую жизнь».

В СССР в конце 1960-х – 1970-х гг. молодежь заявляла своим родителям, что бунтарством ничего не добиться, и гораздо практичнее жить «в сытости без приключений». Аккомпанементом к детско-юношеским произведениям шли и фильмы для взрослых – «Белорусский вокзал» Андрея Смирнова (1970 г.), «Гараж» Эльдара Рязанова (1979 г.), «Блондинка за углом» Владимира Бортко (1984 г.), «Берегись автомобиля» (1966 г.), поднимавшие те же социальные проблемы: конфликт «отцов и детей», обесценивание социалистических достижений, утрата социального равенства как ценности, усталость от «революционной мечты» и желание воспользоваться, наконец, ее плодами.

Таким образом, советская детско-юношеская кинематография второй половины XX века запечатлела конфликт отцов и детей совсем иного рода, чем на западе. В противовес французскому лозунгу мая 1968 года «Мы не хотим жить в мире, где за уверенность в том, что не помрешь с голоду, платят риском помереть со скуки», советское поколение бэбибумеров не желало жертвовать своим комфортом «за идею», порицая родителей за необеспеченную материальными благами жизнь.

На поле идеологических битв 1960-70-х годов первое место по праву принадлежит диссидентам и их противникам. Советское государство и партийное руководство увлеченно боролись с правозащитным движением и их сторонниками, категорически не замечая более опасного и стремительно растущего своего врага – цеховиков, спекулянтов, фарцовщиков, распространявших в советском обществе явле-

ния блата, кумовства, коррупции, черного рынка. Руководство страны и социалистический идеологический аппарат ошибочно видели в их деятельности лишь экономический «состав преступления», вменяя надзор за ними в обязанности Отдела по борьбе с хищениями социалистической собственности. Однако, с разоблачением и наказанием советского взяточника или спекулянта, его разрушительное влияние на общественные настроения не прекращалось: действие заразительного примера «легкой жизни» и достатка на советских обывателей только набирало обороты.

Список использованной литературы.

1. Raleigh D. *Soviet Baby Boomers: An oral history of Russia's Cold War Generation*. Oxford University Press, 2012
2. Alexeyeva L., Goldberg P. *The Thaw Generation: Coming of Age in the Post-Stalin*. University of Pittsburgh Press, 1993.
3. Raleigh D. *Russia's Sputnik Generation: Soviet Baby Boomers Talk about Their Lives*. Indiana-Michigan Series in Russian and East European Studies. Indiana University Press, 2006.
4. Агеева В.В. Тенденции развития современного отечественного россиеведения // *Казанская наука*. – 2013. – № 11. – С. 23–25.
5. Агеева В.В. Отечественное россиеведение и Russian Studies: опыт взаимодействия в 1990-х – 2000-х гг. // *Трансформация научных парадигм и коммуникативные практики в информационном социуме*. VI Всероссийская научно-практическая конференция студентов и молодых ученых. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Томск, – 2013. – С. 273–274.
6. Агеев И.А. Методологический ресурс исторической урбанистики в современных исследованиях городских пространств // *Вестник Томского государственного университета*. – 2014. – № 385. – С. 79–84.
7. Мирошкина М.Р. X, Y, Z. Теория поколений. Новая система координат // *Вопросы воспитания*. – 2014. – № 2. – С. 50–57.
8. Теория поколений. Информационно-аналитический портал «Психология» URL: <http://psixologiya.org/socialnaya/menedzhmenta/2155-teoriyapokolenij.html?start=1> (дата обращения: 13.09.2015).
9. Шиленко О.Р. «А завтра будет счастье»: образ послевоенного детства // *Советский социокультурный проект: исторический шанс или глобальная антиутопия*. – 2015. – С. 338–342.
10. Щербань Н.В. От романтизма к реализму (воспоминания и раздумья о послевоенном поколении) // *Российская история*. – 2007. – № 2. – С. 180–195.

ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА НА СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕС

А.С. Новоселова

Тюменская государственная академия мировой экономики,
управления и права, г. Тюмень

E-mail: ya.novoselovaanna@yandex.ru

Научный руководитель: Руденко Д.Ю., канд. экон. наук, доцент

Работа посвящена анализу механизмов влияния теневой экономики на основные показатели социального развития стран Европейского Союза. Очевидно, что теневая экономика препятствует достижению устойчивого социально-экономического развития. Согласно результатам проведенного анализа теневая экономика имеет значимую связь с основными показателями социального развития рассматриваемых стран. Проведенное исследование подтверждает необходимость оптимизации и ужесточения мер по ограничению деятельности теневых секторов Европейским Союзом.

В настоящее время концепция развития человечества, как теоретическая модель и ориентированная на практику государственного регулирования методология, исходят из признания несводимости общественного прогресса к приумножению материального богатства, критерием общественного прогресса стало развитие человека [1, с.43]. Негативное влияние теневой экономики отражается на уровне социального развития государства. Увеличение размера теневых секторов экономики приводит к сокращению налоговых поступлений, что в свою очередь сокращает возможности осуществлять государственные расходы. Доступность и качество социальных услуг снижается.

Целью настоящей работы является определение механизмов влияния теневых секторов на показатели социального развития стран ЕС. Страны ЕС были выбраны по причине наличия сопоставимых данных, характеризующих социальное развитие и бедность.

Определение теневой экономики.

К определению теневых секторов экономики существует множество подходов. Это объясняется тем, что теневая экономика не имеет четких границ, и теневая деятельность не может быть отслежена в достаточной степени. В современной литературе представлен целый комплекс названий теневых секторов, таких как серый, скрытый, незаконный, подпольный, черный и другие. Теневая экономика – это комплекс социально-экономических явлений, происходящих вследствие уголовно и административно наказуемых действий, осуществляемых через различные организационно-правовые формы юридических лиц и без них по получению доходов путем совершения противоречащих законодательству и нормативным актам финансовых, торговых, производственных и иных операций, и легальной и (или) нелегальной деятельности [2, с. 337].

Одно из самых распространенных определений сформулировано Ф. Шнайдером и Ф. Энсте, теневая экономика – это все виды разрешенной законом деятельности, которые временно не облагаются налогами и не регистрируются [3, с. 79].

Оценка влияния теневой экономики на развитие стран мира.

Оценка влияния теневой экономики на социальное развитие стран мира недостаточно представлена в научной литературе. Страны ЕС выступают объектом исследования лишь в нескольких работах. Например, Ф. Шнайдер, К. Рачковски и Б.

Мроз проводили исследование за 2003-2014 гг., в результате которого выяснилось, что рост теневого сектора способствует увеличению невыплаченных налогов [4]. Снижение объемов налоговых поступлений приводит к изменениям в государственном бюджете. Статьи расходов пересматриваются, финансирование сокращается, что отражается на качестве предоставляемых государственных услуг. А. Катречка и С. Дальберг провели исследование влияния теневой экономики на социальное развитие 58 стран с 1970 по 2008 гг. [5]. Они доказали обратную зависимость размера теневой экономики с продолжительностью жизни при рождении и с числом поступивших в школу. При этом была выявлена прямая связь с уровнем детской смертности и распространенностью ВИЧ. Связь между размером теневой экономики и рассматриваемыми показателями статистически значима вне зависимости от уровня развития страны. В работе Д. Адревс, А. Санчез и А. Джоансон было выявлено, что, несмотря на все негативные последствия, такие как рост числа уклонений от налоговых выплат, теневая экономика имеет положительные последствия в виде роста доходов предприятий; роста доходов населения при занятости в теневом секторе и снижения уровня бедности в стране [6]. Таким образом, результаты оценок влияния теневого сектора на социальное развитие противоречивы, что объясняет актуальность нашей работы.

Модель и результаты.

Эмпирическое исследование основано на данных 27 стран Европейского союза за 6 лет – с 2008 по 2013 г. Источником данных выступает статистика А.Т. Kearny [7] и Eurostat [8]. Анализ представлен с помощью 4 зависимых переменных Y (ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет); доля неудовлетворенных потребностей в медицинском обслуживании (% от общего числа обращений); качество системы образования и доля лиц, находящихся на пороге бедности (% от общего числа населения)), независимой X_i – доля теневой экономики в % от ВВП, а также вектора контрольных переменных (Z_i): расходы на образование (% от ВВП), уровень легкости ведения бизнеса, индекс Джини (0-100), сальдо государственного бюджета (% от ВВП), минимальный уровень заработной платы (% от средней зарплаты в стране), уровень безработицы (% от общего числа трудоспособного населения), выбросы CO_2 (тонн на душу населения), коэффициент смертности (человек на 1000).

Базовая модель может быть представлена следующим образом:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_i + \beta_2 Z_i.$$

В Таблице представлены базовые регрессии для одной из зависимых переменных – ожидаемой продолжительности жизни при рождении (лет).

Таблица 1 – Результаты оценки моделей

Показатели	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет		
	МНК	Фиксированные эффекты	Случайные эффекты
A	1	2	3
const	89,1381*** (4,77473)	96,492*** (2,7784)	90,682*** (1,8178)
Теневая экономика в ВВП	-0,0781997 (-0,065663)	-0,53902*** (0,07964)	-0,28695*** (0,048482)
Гос дефицит проф ицит	0,0879597* (0,0524985)	-0,03597 (0,03062)	-0,00669 (0,013475)
Люди подверженные риску бедности	-0,0137572 (0,0603849)	0,008465 (0,01353)	0,024624 (0,027947)
Безработица	0,0915793* (0,0549146)	-0,65941*** (0,17941)	-0,64499*** (0,01683)
Выбросы CO2	-0,106174 (0,0824379)	0,095745 (0,01743)	0,090871*** (0,052256)
Смертность	-0,950671*** (0,206389)	-0,12654* (0,05698)	-0,15819*** (0,13891)
Неудовлетворенные мед потребности	-0,0149725 (-0,0149725)	0,011919 (0,03465)	0,039255 (0,034296)
R ²	0,723182		
Joint test on named regressors		3,92259e-069	
Тест Бройша-Пагана			1,09765e-073
Тест Хаусмана			0,0039447

В таблице наиболее значимой моделью является модель с фиксированными эффектами, поскольку, согласно joint-тесту, модель с фиксированными эффектами лучше модели МНК (p -уровень $0,00 < 0,01$); тесту Бройша-Пагана – модель со случайными эффектами значимее модели МНК ($0,00 < 0,01$); тесту Хаусмана – модель с фиксированными эффектами значимее модели со случайными эффектами (p -уровень $0,003 < 0,01$).

Согласно полученной модели размер теневой экономики, уровень безработицы и смертность негативно влияют на ожидаемую продолжительность жизни при рождении в странах ЕС. В рамках теневой экономики часто действуют низкоквалифицированные медицинские работники, что приводит к росту доли некачественных медицинских услуг. Безработное население не имеет возможности обеспечивать себя необходимыми медицинскими препаратами и услугами. Проведенный панельный анализ показал, что развитие теневой экономики приводит к значительным изменениям во многих сферах. Размер теневого сектора влияет на социально-экономическое развитие страны, на ее положение по сравнению с остальными странами мира.

Список использованной литературы.

1. Руденко Д.Ю. Развитие человеческого потенциала в Тюменской области // Академический вестник. – 2012. – № 3. – С. 43–48.
2. Эриашвили, Н. Д. Экономика и право. Теневая экономика: учеб. пособие для студентов вузов/ под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. – 4-е изд., стереотип. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 448 с.
3. Schneider, F. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences/ F. Schneider, D. H. Enste// Journal of Economic Literature. – 2000 - №28 – С. 77–114.
4. Schneider, F. Shadow economy and tax evasion in the EU/ Friedrich Schneider Konrad Raczkowski Bogdan Mróz [Электронный ресурс] // URL: <http://dx.doi.org/10.1108/JMLC-09-2014-0027>.
5. Katrechka, A. The effect of the shadow economy on social development/ A. Katrechka, S. Dahlberg// University of Gothenburg. – 2014. – 95 с.
6. Andrews, D. Towards a Better Understanding of the Informal Economy/ Dan Andrews, Aida Caldera Sanchez, Asa Johansson// OECD Economics Department Working Papers. – 2011. – №873 – 45 с.
7. A.T. Kearny. The Shadow Economy in the Europe 2013 [Электронный ресурс] // URL: https://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192.
8. Eurostat Database [Электронный ресурс] // URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
9. Rudenko, D.Yu. (2014). A comprehensive approach to the study of poverty in the region. Regional research of Russia, 4 (3), 141–149. Doi: 10.1134/S2079970514030083.

Материалы подготовлены при поддержке гранта Президента Российской Федерации молодым ученым – кандидатам наук (проект 14.Z56.14.3051-МК).

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ О ВЛИЯНИИ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА СОЦИАЛЬНУЮ АКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА

В.Г. Омельченко*, О.П. Недоспасова, К.К. Толкачева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: *veraomelya@gmail.com

Научный руководитель: Недоспасова О.П., д-р экон. наук, доцент

Целью исследования является выявление связей между уровнем образования и социальной активностью граждан. На основе официальной статистики по странам ОЭСР сделан вывод о том, что в большинстве анализируемых стран степень выраженности основных характеристик социальной активности (межличностное доверие, волонтерство, состояние здоровья и доверие к правительству) находится в прямой зависимости от уровня образования человека. По данным мониторинга гражданского общества в РФ сделан вывод о том, что в нашей стране социальные выгоды от образования также возрастают по мере роста образовательного уровня человека.

Сторонники теории человеческого капитала накопили множество аргументов, доказывающих, что инвестиции в сферу образования приносят весьма ощутимые экономические выгоды как отдельным индивидам, так и обществу в целом. Благо-

даря более производительному труду образованных работников повышаются их доходы, а на макроэкономическом уровне создаются условия для экономического роста. Неэкономические выгоды от инвестиций в человеческий капитал (вложения в приращение знаний, компетенций и свойств, воплощённых в людях исследованы в значительно меньшей мере [1]. Однако в последние годы эти вопросы получили своё развитие во множестве независимых исследований, проведенных в различных странах. Французские авторы, например, пришли к выводу о том, что работники с более высоким образованием получают не только более высокую заработную плату (прямой экономический эффект образования), но и имеют более значимые социальные преференции. Они меньше других подвержены риску безработицы, имеют более престижную работу, более благоприятные условия труда, получают большую самостоятельность при принятии решений, у них менее однообразный характер труда и больше возможностей для профессионального общения с другими лицами [2].

Помимо превращения человека в более производительного работника, уровень образования человека оказывает положительное влияние на развитие предпринимательских способностей, делает его более умелым организатором, укорачивает временной лаг между открытиями и их применением. Люди с высоким образовательным уровнем быстрее реагируют на изменения в науке и технике, технологии, они первые внедряют нововведения в своей производительной и потребительской деятельности [3].

Известны результаты исследований, подтверждающие, что люди с более высоким уровнем образования лучше ориентируются на рынке потребительских товаров, имеют дополнительные выгоды в приобретении товаров данного качества по более низкой цене и товаров более высокого качества по данным ценам [4]. Установлено также, что более высокий уровень образования предполагает более рациональный подход к потреблению и использованию свободного времени. Он повышает уровень интеллектуальных запросов и в целом улучшает качество жизни индивида и его семьи.

Кроме того, доказано, что в ходе совместного посещения учебных заведений у человека происходит активная социализация, поэтому более высокий уровень образования облегчает выбор друзей и спутников жизни, формирует супружеские пары и способствует успеху в браке. Считается, что рост уровня образования жены положительно влияет на заработки мужа. В основе такого влияния лежит воздействие более образованной жены на поведение мужа на рынке труда, а также на его здоровье [5]. Образование родителей является важным детерминантом будущего образования и социальной успешности детей. Таким образом, накопление человеческого капитала, обусловленное сферой образования, является мощным генератором не только экономических, но социальных эффектов.

В развитие данной темы в статье приведены результаты исследования, нацеленного на оценку связей между уровнем образования и различными аспектами социальной активности граждан. Основу исследования составили данные статистического ежегодника «Education at a Glance. OECD Indicators 2014», представляющего собой систематизированную информацию по различным аспектам систем образования стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [6]. В нем, в частности, представлены результаты опросов о субъективной оценке гражданами этих стран уровня межличностного и политического доверия, своего здоровья и участия в благотворительной деятельности. Опросы были проведены

среди респондентов в возрасте от 25 до 64 лет, и, что особенно важно, учитывали различия в их уровне образования.

Рассмотрим влияние уровня образования на различные аспекты социальной активности граждан отдельно по каждому из названных направлений.

1. Межличностное доверие. Как известно, зрелость гражданского общества в значительной мере проявляется в том, каким оно выглядит с точки зрения самих граждан. Под доверием в гражданском обществе принято понимать такое состояние сознания человека, которое характеризуется верой в доброжелательность и порядочность людей, с которыми им приходится сталкиваться и взаимодействовать в самых разных ситуациях. В том числе межличностное доверие отражает степень предсказуемости человеческого поведения в различных ситуациях.

Из данных анализируемого источника следует, что субъективные оценки уровня межличностного доверия в различных странах ОЭСР существенно расходятся, однако, общим выводом является возрастание межличностного доверия по мере роста уровня образования граждан. Максимальные значения этого уровня обнаруживаются у людей с высшим образованием (таблица 1). Отметим, что наибольший уровень межличностного доверия по всем уровням образования (незаконченное среднее, среднее и высшее) отмечается в Дании. В ней данный показатель для лиц с высшим образованием составил рекордные для ОЭСР 63%. В противовес Дании самые низкие показатели межличностного доверия продемонстрировали граждане Словакии. Здесь также наблюдается рост уровня межличностного доверия по мере роста уровня образования респондентов. Однако у граждан с высшим образованием он достиг лишь 13%. Среднее значение уровня межличностного доверия среди граждан ОЭСР с высшим образованием зафиксировано на уровне 29%. Максимально близко к данному значению оказались оценки, данные респондентами из США.

Поскольку в образовательной статистике по странам ОЭСР не учитываются данные по Российской Федерации, для получения сопоставимых оценок были использованы данные мониторинга гражданского общества по направлению «Общественная активность населения», представленного исследователями высшей школы экономики [7]. Согласно представленным в нем данным в России (также как в странах ОЭСР) максимальный уровень доверия демонстрируют люди с высшим образованием, однако среди них только 22 процента склонны доверять друг другу. Таким образом, по данному показателю Россия существенно отстает от среднего для стран ОЭСР показателя и превышает его минимальное значение лишь на 9%.

Таблица 1 – Доля опрошенных, отметивших наличие в обществе высокого уровня межличностного доверия (по уровням образования, %)

№	Страна	Уровень образования		
		неполное среднее	среднее	высшее
1	Австрия	15	19	31
2	Австралия	15	21	32
3	Бельгия	9	13	29
4	Великобритания	10	16	27
5	Германия	8	10	22
6	Дания	31 (max)	42 (max)	63 (max)

№	Страна	Уровень образования		
		неполное среднее	среднее	высшее
7	Италия	6	11	15
8	Испания	15	19	31
9	Ирландия	11	14	23
10	Корея	8	10	17
11	Канада	17	21	30
12	Нидерланды	20	30	45
13	Норвегия	24	29	49
14	Польша	8	11	24
15	Словакия	6	8	13 (min)
16	США	13	18	31
17	Финляндия	18	27	44
18	Франция	7	9	17
19	Чехия	4 (min)	5 (min)	16
20	Швеция	24	31	49
21	Эстония	8	7	15
22	Япония	11	14	23

2. Волонтерство. Волонтерством принято называть деятельность, направленную на взаимопомощь и самопомощь, осуществляемые без расчета на денежное вознаграждение. Волонтерство имеет огромную историю, его истоки берут свое начало задолго до появления современного общества. Особенную актуальность идея волонтерства получила в связи с распространением христианства, где одной из центральных является заповедь о милосердии и о любви к ближнему. В «Education at a Glance. OECD Indicators 2014» представлены результаты опросов граждан соответствующих стран о том, занимаются ли они волонтерской деятельностью хотя бы один раз в месяц. Результаты опросов были также сгруппированы с учетом уровня образования респондентов. В таблице 2 представлены его результаты.

Таблица 2 – Доля опрошенных, отметивших свое регулярное участие в волонтерской деятельности (по уровням образования, %)

№	Страна	Уровень образования		
		неполное среднее	среднее	высшее
1	Австрия	14	23	29
2	Австралия	18	20	24
3	Бельгия	15	18	25
4	Великобритания	11	17	22
5	Германия	11	22	28
6	Дания	18	27	27
7	Италия	11	14	22
8	Испания	6	13	14

№	Страна	Уровень образования		
		неполное среднее	среднее	высшее
9	Ирландия	15	20	24
10	Корея	10	12	12(min)
11	Канада	17	20	29
12	Нидерланды	24 (max)	28	32
13	Норвегия	22	32 (max)	33
14	Польша	3(min)	6(min)	12(min)
15	Словакия	5	8	23
16	США	13	24	39 (max)
17	Финляндия	17	19	26
18	Чехия	5	9	13
19	Швеция	12	21	22
20	Эстония	5	9	12(min)
21	Япония	9	12	12(min)

По таблице 2 видно, что во всех анализируемых странах по мере роста уровня образования увеличивается склонность людей к волонтерству. Самый высокий уровень волонтерской активности показали граждане с высшим образованием из Соединенных Штатов Америки (39%). Страной, высокообразованные граждане которой показали самый низкий уровень готовности к волонтерству, оказалась Франция. Среднее значение желания бескорыстно помогать другим людям в странах ОЭСР для лиц с высшим образованием установилось на уровне 22%. Максимально близки к этому уровню граждане Великобритании, Италии и Словакии.

Согласно результатам российского исследования 65% населения считает, что в России трудно быть общественно активным человеком. И это при том, что в характере русского человека заложено жажда помогать угнетенным и обездоленным. В общем, всего лишь 8% россиян смогли назвать себя общественно активными людьми, готовыми к волонтерской деятельности. Эксперты также отмечают, что для россиян в целом характерна тенденция преуменьшать свой опыт волонтерской деятельности, поскольку в советское время общественная работа фактически была аналогична волонтерству и выступала как неоплачиваемый труд в интересах других людей. Исходя из целей проводимого исследования, важно отметить, что в группе опрошенного населения с высшим образованием доля тех, кто затруднился при ответе на вопрос, трудно или легко быть сегодня в России общественно активным человеком результаты оказались несколько ниже, чем в остальных образовательных группах. Это косвенно подтверждает предположение о том, что по мере роста уровня образования склонность людей к волонтерству возрастает.

3. Состояние здоровья. Здоровье всегда было наиболее важным аспектом человеческой жизни, а в современном мире его значимость невозможно переоценить. При этом спектр факторов, отрицательно влияющих на наш организм, расширяется с каждым днем. В настоящее время в нем выделяют факторы, влияние которых на здоровье человека можно избежать и неизбежные факторы. К первой категории относят курение, употребление алкоголя, переедание, нахождение в состоянии стрес-

са, малоподвижный образ жизни. Ко второй категории относятся факторы, обусловленные наследственностью и влиянием окружающей среды.

В ходе проведения опросов населения стран ОЭСР было установлено, что по мере роста уровня образования увеличивается доля лиц, удовлетворенных состоянием своего здоровья. В наибольшей мере в рассматриваемой группе стран удовлетворены состоянием своего здоровья люди с высшим образованием (таблица 3). В среднем по странам ОЭСР этот показатель у лиц с высшим образованием составил 88%, что близко к значениям, характерным для Дании, Нидерландов, Норвегии, Финляндии и Франции.

Таблица 3 – Доля опрошенных, отметивших наличие хорошего состояния здоровья (по уровням образования, %)

№	Страна	Уровень образования		
		неполное среднее	среднее	высшее
1	Австрия	68	83	90
2	Австралия	76	84	90
3	Бельгия	73	84	90
4	Великобритания	72	85	89
5	Германия	75	86	92
6	Дания	64	81	89
7	Италия	74	87	90
8	Испания	69	80	86
9	Ирландия	78 (max)	89 (max)	94
10	Корея	27 (min)	46(min)	57(min)
11	Канада	74	87	92
12	Нидерланды	70	81	88
13	Норвегия	67	81	89
14	Польша	54	76	92
15	Словакия	54	79	91
16	США	62	80	93
17	Финляндия	62	77	89
18	Франция	67	80	89
19	Чехия	69	88	96 (max)
20	Швеция	67	84	90
21	Эстония	42	56	72
22	Япония	60	70	77

Самый высокий уровень удовлетворенности своим состоянием здоровья показало высокообразованное население Чехии, где соответствующий показатель достиг отметки в 96%. А самый низкий уровень (на 31% ниже среднего по ОЭСР) зафиксирован в Корее (57%).

Основываясь на данных отечественного мониторинга, следует отметить, что доля людей, удовлетворенных своим здоровьем в России, также как и в странах ОЭСР, повышается по мере роста их образовательного уровня. Россияне в целом позитивно оценивают состояние своего здоровья: 44% считают его хорошим или очень хорошим, еще 46% - удовлетворительным. Только 10% опрошенных считают свое здоровье слабым или очень слабым. Стабильно высокой остается и доля тех, кто заботится о своем здоровье - это почти две трети россиян (65% опрошенных).

4. Доверие к правительству. В течение нескольких прошлых лет в мире происходило множество важных политических событий. Несомненно, каждое из них по-

влияло на доверие населения правительству своей страны. В «EducationataGlance. OECDindicators 2014» приведены результаты опроса населения в различных странах по поводу субъективных оценок уровня доверия правительству, в том числе с учетом уровня образования опрашиваемых. В таблице 4 представлены его основные результаты.

Таблица 4 – Доля опрошенных, отметивших наличие доверия к правительству (по уровням образования, %)

№	Страна	Уровень образования		
		неполное среднее	среднее	высшее
1	Австрия	19	30	43
2	Австралия	24	30	45
3	Бельгия	23	27	44
4	Великобритания	22	29	42
5	Германия	13	21	33
6	Дания	41(max)	47(max)	59
7	Италия	12	19 (min)	29 (min)
8	Испания	19	23	30
9	Ирландия	18	26	38
10	Корея	28	30	42
11	Канада	22	31	42
12	Нидерланды	28	36	55
13	Норвегия	32	44	65(max)
14	Словакия	11 (min)	20	35
15	США	29	41	54
16	Финляндия	31	42	59
17	Чехия	19	20	28
18	Швеция	34	43	56
19	Эстония	17	21	32
20	Япония	17	22	34

Здесь также как и по всем предшествующим показателям социальной активности населения наблюдается увеличение степени доверия правительству по мере роста уровня образования. Среди стран ОЭСР страной с самым высоким уровнем доверия к правительству из числа людей с высшим образованием стала Норвегия. Процентное соотношение там составило 65%. Самый низкий уровень показали Чехия и Италия. Опрошенное население с высшим образованием показало уровень в 28-29%. Среднее значение уровня политического доверия высокообразованных граждан в странах ОЭСР установилось на уровне 43%, что характерно, например, для Словакии.

Рассматривая аналогичный параметр для России, было решено опереться на результаты исследования общественного мнения, проведенного Независимой исследовательской компанией «Башкирова и партнеры» [8]. Они анализировали изме-

нения в уровне доверия россиян Правительству РФ и исполнительной власти регионов, проведя серию опросов общественного мнения в 2013, 2014 и 2015 гг. Результаты показали, что в течение 2014 года на фоне гражданской войны в Украине и обострения отношений между Россией и США, а также со странами Европы, многие россияне пересмотрели своё мнение о правительстве. Рейтинг доверия населения рос на протяжении всего анализируемого периода и к февралю 2015 года составил 75%. К сожалению, это исследование не учитывало дифференциацию респондентов по уровню образования, однако его общие результаты оказались более, чем впечатляющим.

Итак, рассмотрев данные международной образовательной статистики можно сделать вывод о том, что для стран ОЭСР в целом характерно повышение степень выраженности каждого из показателей социальной активности населения по мере рос уровня образования респондентов. Этот вывод доказывает мощный социальный эффект образования, свидетельствует о высоком уровне неэкономической отдачи от вложений в данную сферу. В связи с отсутствием аналогичных данных по России, для выявления возможных закономерностей в рассматриваемой сфере были использованы данные, представленные в отечественном мониторинге гражданского общества и опросах общественного мнения. Из них следует, что в России, также как и в большинстве стран ОЭСР, наблюдается весьма устойчивая связь между уровнем образования людей и степенью выраженности их социальной активности по каждому из рассматриваемых аспектов: межличностное доверие, волонтерство, уровень здоровья и доверие к правительству. Это значит, что Россия не находится на периферии мировых тенденций и вложения в сферу образования в нашей стране также влекут за собой значительные социальные выгоды, присваиваемые как отдельным индивидом, так и обществом в целом.

Однако наихудшие значения социальной активности граждан РФ были получены в направлении влияния уровня образования на степень межличностного доверия. Сделанные выводы являются весьма важными с точки зрения обсуждения перспектив реформирования системы образования в РФ. В частности при проведении масштабной оптимизации системы высшего образования не следует делать ставку преимущественно на экономические выгоды данного процесса. Необходимо учитывать, что значительные эффекты, обусловленные ростом уровня образования граждан, выходят за рамки традиционных финансовых показателей, они связаны важными социальными параметрами общественной жизни, отражают уровень социальной активности населения, влияют на уровень межличностного доверия, склонность к волонтерству, отношение человека к своему здоровью, во многом определяют степень доверия населения к правительству своей страны.

Список использованной литературы.

1. The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital / OECD. P. 2001. P.18.
2. Де Мельмеестер Ж.-Л., Дьебо К. Эволюция теоретических оснований экономики образования // Экономика образования. – 2007. – №2. – С.83-87.
3. Недоспасова О.П. Многосубъектное инвестирование в накопление человеческого капитала: взгляд с позиций компетентностного подхода // Вестник института экономики РАН. – 2014. – №1. – С.75–84.
4. Денисон Э.И. Исследование различий в темпах экономического роста. М.: Прогресс, 1971.

5. Blundell R., Dearden L., Meghir C., Sianesi B. Human Capital Investment: The Returns from Education and Training to the Individual, the Firm and the Economy // Fiscal Studies. 1999. Vol. 20. No 1. Pp. 1– 3.

6. Education at a Glance 2014. OECD Indicators [Электронный ресурс] // URL: <http://www.oecd.org/about/publishing/Corrigendum-EAG2014.pdf> (дата обращения: 01.10.2015 г.).

7. И.В. Мерсиянова, Л.И. Якобсон Общественная активность населения // Мониторинг гражданского общества. – 2007. – № 1. – С. 12–17.

8. Политическая стабильность в РФ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.bashkirova-partners.ru/news/results/rost-doveriya-pravitelstvu-rossii.html/> (дата обращения: 10.10.2015 г.).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ ПО ЦЕЛЯМ С УЧЕТОМ СВОЙСТВ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Е.В. Пугачев

ООО «Форт капитал», г. Томск
E-mail: evgeny.v.pugachev@gmail.com

В статье рассматриваются свойства финансовых инструментов, доступных для физических лиц. Приведен перечень основных финансовых целей граждан на протяжении жизни и требования, которые предъявляются к целевым фондам на основе данных социологического опроса в разрезе свойств финансовых инструментов. Приводятся рекомендации по выбору финансовых инструментов для достижения целей на основе соответствия свойств инструментов и требований к фондам.

В работе финансового советника постоянно приходится сталкиваться с требованием максимальной доходности финансовых инструментов. Этому способствует широкая реклама сервисов для проведения спекулятивных сделок на фондовом рынке или рынке FOREX. Также большинству клиентов хочется найти единственно правильный инструмент, который решит все его задачи раз и навсегда. Попытка переубедить клиента в отсутствии рекламируемой доходности или универсального финансового инструмента приводит к недоверию как к конкретному советнику, так и к рынку финансовых инструментов в целом. Причины недоверия лежат в области психологии и истории развития нашего финансового рынка и не являются темой данной статьи, поэтому здесь мы их рассматривать не будем.

Обратимся к перечню основных финансовых целей, которые стоят перед гражданами. Сюда относятся: создание финансового резерва на случай кратковременной потери дохода, создание финансовой защиты на случай потери трудоспособности или основного кормильца, накопления на крупные покупки, создание капитала на образование детей, пенсионный капитал, инвестиции [3]. Наличие данных целей

практически не зависит от уровня дохода гражданина и обеспечивает базовые потребности жизни.

Сам подход постановки целей является для большинства моих клиентов не очевидным, однако они признают его разумность и принимают для дальнейшего использования. Через постановку целей мы приходим к понятию создания целевых фондов и необходимости структурирования личных финансов. Людям становится понятно, что деньги не могут лежать одной большой кучей, из которой можно брать когда захочется и столько, сколько нужно. По сути, это первый шаг на пути от финансовой безграмотности к финансовой грамотности.

После того, как цели приняты и утверждены, мы можем сформировать требования к капиталу для их достижения. Среди основных требований мы рассматриваем:

- Надежность, как свойство сохранности капитала до начала его использования;
- Доходность, как основное свойство роста капитала для защиты от инфляции и сокращения срока достижения целей;
- Ликвидность, как свойство, указывающее на скорость превращения актива в деньги, а также его разновидность – промежуточная ликвидность для изъятия денег в случае необходимости до достижения цели;
- Срочность, как свойство, указывающее на знание или не знание срока, когда потребуется капитал для целевого использования;
- Рисковость, как свойство, описывающее готовность клиента потерять часть капитала при изменении стоимости активов.

Очевидно, что измерить эти свойства по какой-либо единой цифровой шкале не представляется возможным, поэтому для важности или не важности каждого свойства предлагается использовать бинарную оценку: «+» важно, «-» не важно.

Таким образом, мы можем составить таблицу, в которой по столбцам расположим цели, а по строкам наши требования к капиталу:

Таблица 2 – Таблица для проведения опроса по свойствам целевого капитала

Требования к капиталу	Финансовый резерв	Финансовая защита	Крупные покупки	Пенсия	Инвестиции
Надежность					
Доходность					
Ликвидность					
Срочность					
Рисковость					

С использованием данной таблицы был проведен социологический опрос [2]. Таблицу респонденты заполняли самостоятельно, и доходность перестала быть главным требованием к капиталу. По итогам опроса были получены следующие результаты:

1. Финансовый резерв

- 1) 100% респондентов отметили надежность как важное качество
- 2) 70% указали, что он должен быть ликвидным

- 3) 52% респондентов хотят получить доход с этих денег
 - 4) По 40% респондентов отметили срочность и рисковость как важные качества.
 - 5) Пять требований сразу указали трое респондентов в возрасте старше 55 лет
2. Финансовая защита
- 1) 100% респондентов отметили надежность
 - 2) 58% не прочь получить доход с этих денег
 - 3) 52% хотят иметь промежуточную ликвидность
 - 4) 47% опрошенных готовы рискнуть этими деньгами
 - 5) 41% указали срочность инструмента как важное качество
 - 6) Все 5 свойств отметили три респондента в возрасте старше 55 лет
 - 7) Рисковать готовы люди в возрасте до 30 лет и старше 55 лет, респонденты среднего возраста не готовы терять капитал.
3. Накопления на крупные покупки
- 1) 64% отметили, что накопления для этой цели должны приносить доход
 - 2) 58% опрошенных знают срок, когда деньги понадобятся
 - 3) по 52% опрошенных считают что эти сбережения должны быть ликвидными и надежными
 - 4) 29% готовы рисковать этими сбережениями.
 - 5) Среди опрошенных нет людей старше 55 лет, которые делают накопления на крупные покупки.
4. Пенсионное обеспечение
1. 82% опрошенных выбрали надежность и доходность вложения средств
 2. 58% респондентов планируют сроки достижения цели
 3. 35% опрошенных важна ликвидность
 4. 35% готовы рисковать этими сбережениями
 5. И ликвидность и риск заявили как существенные свойства люди моложе 30 и старше 55 лет, люди среднего возраста не готовы тратить эти деньги или терять их.
5. Инвестиции
1. 70% опрошенных считают доходность инвестиционного капитала главным качеством, столько же готовы рисковать для достижения высокой доходности
 2. 65% опрошенных отметили надежность как существенное свойство. У 53% опрошенных надежность и риск отмечены вместе.
 3. 52% знают сроки инвестирования
 4. Ликвидность важна для 32% опрошенных
- Опрос проводился в рамках преподавания курса экономики в 11 классе гимназии № 24 г. Томска. Гимназисты опрашивали своих родственников и знакомых. Всего было собрано и обработано 20 анкет.
- Как видно из результатов опроса, доходность перестала быть главным качеством во всех целях без исключения, появилась дифференциация требований к капиталу в зависимости от его предназначения для достижения той или иной финансовой цели.
- Теперь рассмотрим требования, предъявляемые к капиталу как свойства тех или иных финансовых инструментов. Будем считать, что финансовый инструмент подходит для достижения цели, если он удовлетворяет максимальному количеству предъявляемых требований.

Финансовый резерв на случай кратковременной потери дохода. Необходимый размер капитала составляет трех-шестимесячный объем текущих расходов. Очевидно, что он не должен зависеть от изменения стоимости активов и быть ликвидным. Максимально удовлетворяет этим требованиям обычный банковский депозит в надежном банке. Повышенную доходность этого инструмента можно обеспечить за счет использования нескольких срочных депозитов на разные суммы вклада, чтобы в случае необходимости не терять проценты на вклад из-за досрочного расторжения.

Финансовая защита на случай потери трудоспособности или потери кормильца. Требования к капиталу для этих целей можно сформулировать следующие: надежность, ликвидность в момент наступления события, срок наступления события заранее не известен, необходимый размер капитала пять годовых доходов. Для достижения этой цели используются продукты страхования жизни. Сегодня их линейка настолько широка, что простое описание свойств этих продуктов может стать предметом отдельной монографии. Отметим, что в 2015 году заработал закон о налоговых вычетах для страховых платежей, что сделало доходность по этим вложениям выше, чем текущие ставки по банковским депозитам. Отдельные продукты предполагают получение серьезного инвестиционного дохода при сохранении функции защиты жизни и здоровья.

Накопления на крупные покупки. Крупными покупками будем считать те, которые не могут быть приобретены на деньги финансового резерва, сюда традиционно относится жилая недвижимость для семьи, личный автомобиль, дорогие путешествия, накопления на открытие бизнеса и т. д. Для достижения цели здесь может использоваться самый широкий набор финансовых инструментов, который зависит от итоговой суммы и срока достижения цели. Общий принцип формирования портфеля – это разделение его на две части: агрессивную и консервативную. Чем ближе по срокам цель, тем больше средств должно находиться в консервативной части портфеля, при одновременном сокращении агрессивной части. Агрессивную часть портфеля могут составлять простые или привилегированные акции компаний, вторичные финансовые продукты в виде фьючерсов или опционов, доли в бизнесе. Консервативная часть состоит из облигаций и депозитов, золота. Рекомендуется следующее соотношение агрессивных и консервативных инструментов [1]:

Таблица 3 – Распределение долей агрессивных и консервативных инструментов в портфеле

Число лет до достижения цели	Доля агрессивных инструментов, %	Доля консервативных инструментов, %
6	100,00%	0
5	80,00%	20,00%
4	60,00%	40,00%
3	40,00%	60,00%
2	20,00%	80,00%
1	0	100,00%

Пенсионная программа. Инструменты пенсионной программы должны обеспечить пассивный доход на протяжении долгого времени, речь идет о нескольких десятках лет. Капитал рассчитывается как сумма 200 ежемесячных расходов. Очевидно, что одномоментно такой капитал создать невозможно, также не существует единственного инструмента, обеспечивающего все потребности пенсионера. Речь можно вести о комплексной программе, включающей в себя государственное пенсионное обеспечение, пенсионную программу в НПФ, аннуитет от страховой компании с пожизненной выплатой, страхование здоровья по программе ДМС, пакет надежных облигаций, рентную недвижимость.

Инвестиции. Сами по себе инвестиции, строго говоря, не являются финансовой целью, это необходимое действие создающее необходимый денежный поток для финансирования других целевых фондов. Рекомендуется использовать портфельную теорию для формирования инвестиционного капитала, как удовлетворяющую требованию высокой доходности с минимальным риском. Портфель состоит из долевых, долговых и товарных активов и подлежит обязательной ребалансировке при изменении структуры активов в процессе изменения их стоимости.

Подведем итог. Минимальный набор финансовых инструментов для достижения финансовых целей обычного гражданина выглядит следующим образом:

- 1 Банковский депозит;
- 2 Полис страхования жизни;
- 3 Пакет акций;
- 4 Программа в НПФ.

Такой набор способен закрыть все потребности в деньгах для любых жизненных ситуаций и сформировать капитал не только для жизни, но и для передачи по наследству.

Объемы капитала в каждом из инструментов зависят от размера финансовых целей и отношения гражданина к риску.

Следует отметить, что в России велики нефинансовые риски использования инструментов. Продление программы заморозки накопительной части пенсии подрывает доверие граждан как к системе НПФ, так и к долгосрочным программам в целом. Люди просто перестают рассматривать долгосрочные программы создания капитала как финансовые инструменты и рассматривают их как еще один способ мошенничества.

Список использованной литературы.

1. Создание портфеля по целям. Практика [Электронный ресурс] // Блог частного инвестора. URL: <http://www.myrichway.ru/goals-portfolio-2/> (дата обращения: 19.05.2015).
2. Данные социологического опроса «Тест на финансовую грамотность».
3. Фондовые материалы по работе с клиентами ООО «Форт капитал».

ПРИОБРЕТЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОПОЛУЧИЯ РАБОТНИКОВ

М.К. Смагулов, И.В. Кашук*

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mc_kaz@mail.ru, *irusiya_Kashuk@mail.ru

Научный руководитель: Кашук И.В., канд. тех. наук, доцент

В развитых странах все компании осуществляют свою деятельность в условиях жесткой конкуренции. Для успешного и длительного существования на рынке современная компания должна постоянно совершенствовать свою работу не только с клиентами, но и с собственным персоналом. В данной статье рассмотрены способы приобретения новых конкурентных преимуществ с помощью развития корпоративной культуры, направленной на повышение благополучия всех работников.

Сегодня в России интенсивными темпами развивается рыночная экономика, количество компаний, занимающих определенный сегмент рынка, увеличивается с каждым годом, возрастает конкуренция. Конкуренция является движущей силой развития общества. В результате конкурентной борьбы компании: повышают качество выпускаемого продукта; стремятся максимально эффективно использовать накопленные знания и умения сотрудников; улучшают условия труда работников.

Для всех компаний важно уметь бороться с конкурентами на основе приобретения конкурентных преимуществ. Существуют множество изученных и опробованных способов ведения конкурентной борьбы, но каждая компания стремится создать свои специфические способы, позволяющие ей быстрее занять лидирующее положение на рынке, а затем свои укрепить свои позиции на рынке.

Успешная деятельность любого предприятия зависит от качества работы сотрудников компании. Правильно выстроенная работа компании позволит максимально эффективно использовать ресурсы, которыми она обладает, и усилит позиции в борьбе с соперниками по рынку.

Термин «корпоративная культура» был сформулирован ещё в XIX веке немецким фельдмаршалом Мольтке. В то время он характеризовал взаимоотношения между офицерами, которые регламентировались не только уставом, но и рядом негласных правил [1]. Нововведения позволили конкретизировать функции каждого военнослужащего и установить правила взаимодействия между ними.

Можно заметить, что в последнее время в мире резко возрос интерес со стороны менеджеров к культуре своей компании. Их заинтересованность связана с осознанием сильного влияния культуры на деятельность компании. Формирование и развитие хорошо развитой корпоративной культуры помогает достигать основных целей и решать текущие задачи; объединять и активизировать инициативу работников; обеспечивать продуктивное общение между специалистами и менеджерами; в целом, повышать доходность и прибыльность компании.

В современной научной литературе нет единого толкования термина «корпоративной культуры». Рассмотрим самые распространённые:

Корпоративная культура – это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной компании, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещест-

венной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [2].

Корпоративная культура – это специфическая, характерная для данной компании система связей, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретной предпринимательской деятельности, способа постановки и ведения дела [3].

Корпоративная культура - это система принципов, обычаев и ценностей, позволяющих всем в компании двигаться в одном направлении как единому целому [4].

Корпоративная культура - это набор наиболее важных положений, принимаемых членами компании и выражающихся в заявляемых компанией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий [5].

Корпоративная культура - это уникальная общая психология компании (П. Вейл).

Если обобщить все определения, то можно сказать, что «корпоративная культура» включает в себя отличительные организационные особенности одного предприятия от другого, такие как: миссия, ценности персонала, система отношений, принятая символика.

Миссия компании – это те функции, которые она выполняет для общества. Миссия компании позволяет объединить усилия, знания и умения работников. Во все время людей объединяла общая идея, во имя которой люди готовы были отдавать многое. Персонал, который имеет заинтересованность в реализации миссии компании, является ключевым фактором для достижения конкурентоспособности.

Ценности персонала – это важные основы и нормы поведения, которым придерживается каждый работник. Зачастую на рабочем месте возникают ситуации, где работник должен взять на себя ответственность и принять сложное решение. Опираясь на систему ценностей компании, сотрудник будет действовать в ее интересах, что также немаловажно для сохранения устойчивых конкурентных преимуществ.

Система отношений – это нормы взаимоотношений между людьми - работниками. В процессе деятельности складываются следующие виды отношений:

- отношение руководства к персоналу;
- отношение персонала к руководству;
- взаимоотношения внутри коллектива;
- отношение персонала к работе;
- отношение персонала к клиенту.

Человек – существо социальное, поэтому любая его деятельность осуществляется в социуме. Для предотвращения конфликтов разного уровня, что естественно дестабилизирует деятельность компании, необходимо регламентировать отношения между людьми. Определенные нормы общения и отношения позволяют создать благоприятную рабочую атмосферу внутри коллектива, а у клиентов - хорошее впечатление о фирме.

Принятая символика характеризуется различными внешними атрибутами, которые отличают одну компанию от другой. Например: интерьер офиса, баннеры, логотип, лозунги, униформа сотрудников, календари популяризируют культуру компании во внешней среде. Корпоративная символика позволяет компании создать отличительные черты от других участников на рынке. Красиво выполненные корпора-

тивные атрибуты, которые удачно впишутся в интерьер, предадут необходимое чувство комфорта для клиентов и работников.

Корпоративная культура является одной из важных составляющих успешной деятельности современного предприятия, поэтому её роль и значение сложно переоценить. Развитие культуры корпорации способствует объединению в одну единую группу единомышленников, которые решают поставленные цели и задачи перед ними. Значение корпоративной культуры для развития любой компании определяется рядом обстоятельств.

Во-первых, корпоративная культура придает сотрудникам организационную идентичность, определяет внутригрупповое представление о компании, являясь важным источником стабильности и преемственности. Это создает у работников ощущение надежности самой организации и своего положения в ней, способствует формированию чувства социальной защищенности.

Во-вторых, знание основ корпоративной культуры помогает новым работникам правильно интерпретировать происходящие события, определяя в них все наиболее важное и существенное.

В-третьих, корпоративная культура, более чем что-либо другое, стимулирует самосознание и высокую ответственность работника, выполняющего поставленные перед ним задачи. Признавая и награждая людей, корпоративная культура идентифицирует их в качестве ролевых моделей (образцов для подражания).

Из изложенного можно сделать вывод: главным элементом развития корпоративной культуры является человек, благополучие которого и будет определять уровень развития культуры.

Сегодня в России только крупные компании заботятся о благополучии своего персонала, понимая, что их конкурентоспособность во многом зависит от качества работы персонала - работников. Создание максимально благоприятных условий для труда способствует появлению ряда конкурентных преимуществ компании. Если руководство будет осознавать, что основная ценность компании – это ее работники, то конкурентоспособность компании обеспечена на долгие годы.

Повышение благополучия работника является одним из основных аспектов развития корпоративной культуры предприятия. Трудовой процесс оказывает влияние на эмоциональное состояние человека. В таких условиях организации требуется снизить количество и силу негативных факторов, которые оказывают влияние на него на рабочем месте. Благополучия современного человека состоит из большого количества факторов, таких как: состояние здоровья, эмоциональная насыщенность жизни, удовлетворенность социальным статусом, отношение внутри коллектива и т.д. [6]. Удовлетворение организацией даже небольшой части потребности своего персонала поможет улучшить эмоциональное состояние каждого работника и персонала в целом. Человек, который удовлетворен происходящими событиями в его жизни, способен лучше выстроить взаимоотношения с окружающими людьми, что способствует минимизации создания конфликтных ситуаций внутри коллектива, что, безусловно, скажется на общем настроении рабочего персонала и каждого работника в отдельности. Данный фактор будет сказываться на степени вовлеченности сотрудника в свой трудовой процесс [7]. Руководитель, повышая благополучие работников, способствует развитию и росту своей собственной компании.

Как показывают результаты ряда исследований [8,9], основным стимулом трудовой деятельности современного образованного работника является не только высокая заработная плата, а нечто большее – получение полного психологического

удовлетворения от профессиональной деятельности. Эта потребность работника связана с проявлением и влиянием множества социальных факторов. Как правило, состояние психологического удовлетворения является одним из важных компонентов общего благополучия человека. В состоянии психологического удовлетворения – благополучия работник способен принести максимально возможную пользу своей компании. Благополучие персонала зависит от множества факторов, к которым можно отнести:

- атмосферы внутри коллектива;
- безопасности и условия рабочего места;
- возможности карьерного роста;
- создания ощущения вклада каждого работника в успех компании;
- состояния здоровья работника.

Создание ощущения благополучия работников позволит создать конкурентный корпоративный имидж.

Имидж компании – это сложившееся представление у клиентов, общественности и партнеров о престиже компании, качестве товара / услуг, репутации персонала. Формирование отличительного образа осуществляется на всем протяжении деятельности компании. Положительный имидж компании отражается на главном показателе успешности компании – прибыли. Соответственно, создание благоприятного имиджа является важным конкурентным преимуществом компании.

В большей степени работники компании влияют на ее имидж. Персонал является лицом компании, по которому складывается первое впечатление о ее деятельности. Зачастую, оценивая лишь одного сотрудника, судят о всём персональном составе. В развитии положительного имиджа компании важны не только профессиональные качества, но внешний вид сотрудника.

Кроме того, на формирование имиджа оказывает воздействие мнения ее работников, как они оценивают деятельность своей компании. Забота о собственных кадрах и атмосфере в коллективе позволит получить положительную оценку ее деятельности со стороны общественности.

Формируя имидж, компания обязана заботиться о своих работниках, которые достигли пенсионного возраста, продолжают работать или уходят на заслуженный отдых. Повышение благополучия пожилых работников является одним из новых перспективных направлений развития корпоративной культуры. Забота о работниках, которые уже вышли на пенсию, может стать одним из ключевых моментов в создании позитивного имиджа современной компании.

Таким образом, одним из перспективных направлений достижения устойчивых конкурентных преимуществ компании на рынке является развитие корпоративной культуры.

Культура компании направлена на создание комфортных условий работы и в целом состояния благополучия работников. Благополучие работников компании обеспечивает формирование и развитие ее благополучного имиджа. Корпоративная культура помогает компании выдерживать давление со стороны конкурентов и сохранять лидирующие позиции на рынке.

Список использованной литературы.

1. Ветчанова О.В. Корпоративная культура организации // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2012. – №11. – С. 49–64.

2. Абрамова С.Г., Костенчук И.А. О понятии “корпоративная культура”. – М., 1999.
3. Албастова Л.Н. Технология эффективного менеджмента. – М.: “Издательство ПРИОР”, 1998. – 288 с.
4. Бизнесмены играют в хоккей, пропагандируя здоровый образ жизни. //Деловой Петербург. – 1997. – №24 (07.04.1997).
5. Богданова М. Моральный кодекс бизнесменов // Япония сегодня. М. – 1997. – №7 (15.7.1997).
6. Beaumont Jen Measuring National Well-being – Older people and loneliness [Electronic resource] // The Office for National Statistics. – Electronic data.– Newport, 2013. – URL: http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_304939.pdf (access date: 04.12.2014).
7. Public health interventions to promote mental well-being in people aged 65 and over: systematic review of effectiveness and cost-effectiveness [Electronic resource] // National Institute for Health and Care Excellence. – Electronic data. – London, 2014. – URL: <https://www.nice.org.uk/guidance/ph16/documents/menta>. (access date: 17.06.2015).
8. Критерии выбора работы [Электронный ресурс] // Кадровый вопрос. – Электрон. дан. – СПб. – 2015. – URL: <http://biz.kadrvopros.ru/index.php/inform/stati/65> (дата обращения: 17.10.2015).
9. Сотрудник на новом месте работы: новые перспективы или бег по кругу? [Электронный ресурс] / С. Башурина // Деньги и карьера: интернет-журнал. – Электрон. дан. – М., 2015. – URL: <http://moneyandwork.ru/?p=1365> (дата обращения: 17.10.2015).

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №14-12-70009 «Анализ влияния экономических решений на качество жизни и экономическую активность пожилых людей».

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАНЫ

Я.И. Тимофеева, И.В. Кашук*

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: Yana1524@yandex.ru, *Irusiya_Kashuk@mail.ru
Научный руководитель: Кашук И.В., канд. тех. наук, доцент

Качество жизни населения является главной целью развития социально-экономической системы страны и практической задачей для властных структур всех уровней. Решение этой задачи требует нового подхода на основе непрерывного исследования степени восприятия и удовлетворенности качеством жизни населения различных возрастных групп. В данной статье рассмотрены основные направления решения данной задачи региональными властями.

Ежегодно в мире происходят демографические изменения, наблюдается устойчивая тенденция старения населения. Стремительное увеличение численности населения в пожилом возрасте приводит к снижению уровня экономической активности общества, увеличению среднего возраста рабочей силы и повышению пенсионной нагрузки на работающих.

В связи с этим, во всех цивилизованных странах мира повышается пенсионный возраст. Так, например, в Бельгии, Великобритании и Германии мужчины и женщины уходят на пенсию в 65 лет; в Финляндии – в 68 лет. В Германии снова обсуждается вопрос повышения пенсионного возраста до 76 лет. В России хотят повысить пенсионный возраст до 65 лет для мужчин и женщин [1].

Согласно социально-демографическому прогнозу, к 2016 году возрастная структура населения России претерпит существенные изменения. Низкая рождаемость и рост ожидаемой продолжительности жизни приведут к увеличению доли лиц старших возрастов в структуре населения до 25%. Данные численности населения по основным возрастным группам России (на начало года, в % к общей численности населения) представлены на рисунке 1[2].

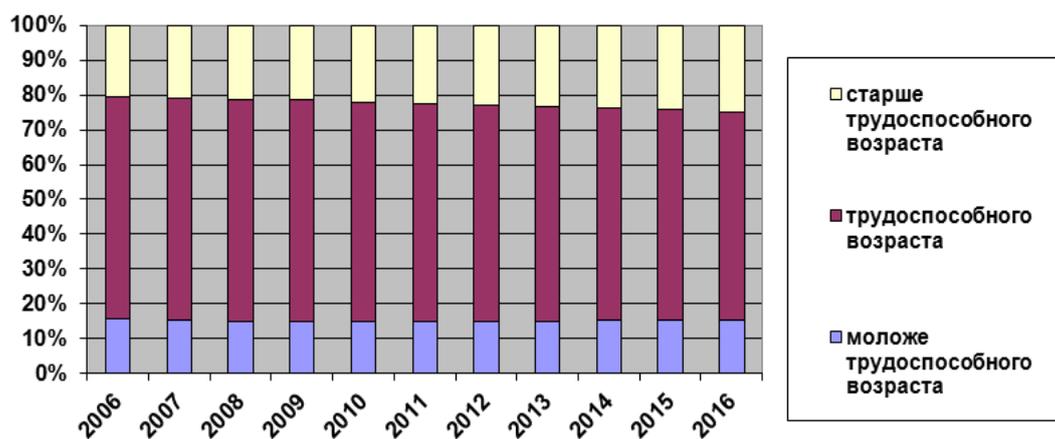


Рис. 1. Численность населения по основным возрастным группам России

В российском обществе существует неоднозначная оценка роли пожилых людей как участников процесса дальнейшего развития общества.

В обществе уже проявляются отдельные симптомы негативизма по отношению к старению населения в целом и к пожилым людям в частности. Поэтому необходимо срочно противостоять всем этим проявлениям с целью избежания возможных столкновений и конфликтов между младшими и старшими поколениями.

В современных условиях многообразия и сложности социальных проблем требуется принимать принципиальные решения и проводить адекватные мероприятия по созданию условий социальной защищенности и способности реализации личностного потенциала граждан в пожилом возрасте.

В отдельных регионах РФ разработаны и реализуются программы поддержки пожилых людей (таблице 1).

Таблица 1 – Программы качества жизни в регионах РФ [3]

	Субъекты	Наименование программных документов
1	Белгородская область	«Социальная поддержка пожилых людей в Белгородской области на 2011-2013 годы»
2	Ивановская область	«Повышение качества жизни граждан пожилого возраста» на 2011 - 2013 годы
3	Курская область	«Повышение уровня и качества жизни пожилых людей в Курской области на 2011-2013 годы»
4	Астраханская область	«Повышение качества жизни граждан пожилого возраста в Астраханской области на 2014 - 2018 годы»
5	Владимирская область	«Социальная поддержка отдельных категорий граждан во Владимирской области на 2014 - 2020 годы»
6	Ленинградская область	«Социальная поддержка граждан пожилого возраста и инвалидов в Ленинградской области на 2011-2013 годы»
7	Амурская область	«Программы повышения качества жизни пожилых людей в Амурской области на 2014 - 2018 гг.»
8	Новосибирская область	«Повышение качества жизни граждан пожилого возраста в Новосибирской области на 2012-2016 годы»
9	Томская область	«Повышение качества жизни пожилых людей в Томской области» на 2011 – 2013 годы»
10	Ульяновская область	«Комплексной программе повышения качества жизни граждан пожилого возраста в Ульяновской области на 2014-2018 годы»
11	Волгоградская область	«Повышение качества жизни пожилых людей в Волгоградской области на 2011-2013 годы»
12	Ростовская область	«Улучшение социально-экономического положения и повышение качества жизни пожилых людей в Ростовской области на 2011 – 2014 годы»
13	Челябинская область	«Повышение качества жизни граждан пожилого возраста в Челябинской области на 2014-2016 годы»
14	Кемеровская область	«Повышение качества жизни пожилых людей В Кемеровской области на 2014 - 2018 годы»
15	Нижегородская область	«Повышение качества жизни пожилых людей Нижегородской области на 2011-2013 годы»

Региональные программы определяют основные направления улучшения социально-экономического положения и повышения качества жизни пожилых людей на основе предоставления социальных услуг и развития сети учреждений социального обслуживания.

В целом все представленные программы направлены на решение следующих задач [4].

- Укрепление здоровья.
- Улучшение среды жизнедеятельности.
- Совершенствование коммуникационных связей и развитие интеллектуального потенциала.
- Организация свободного времени и культурного досуга.
- Привлечение к участию в спортивных мероприятиях и приобщение к физической культуре.
- Совершенствование кадрового обеспечения деятельности по работе с гражданами пожилого возраста.

В октябре на Международном инвестиционном форуме «Сочи-2015» губернатор Владимирской области Светлана Орлова получила премию за проекты для пенсионеров. Программа Владимирской области была признана лучшей.

Владимирская региональная программа «Инновационные формы социального обслуживания граждан пожилого возраста – путь к активному долголетию» в номинации «Повышение качества жизни пожилых людей» получила первое место. В программе представлены проекты современных форм обслуживания лиц пожилого возраста.

- «Обучение компьютерной грамотности»,
- «Приёмная семья»,
- «Персональный помощник»,
- «Бабушка на час»,
- «Туризм для пожилых»,
- «Клубы общения по интересам и мини-клубы».

Проекты направлены на продление активного долголетия пенсионеров путем вовлечения их в активный досуг [5].

Однако ни одна из представленных программ не решает комплексно все проблемы пожилых людей. Регионы, разрабатывая свои программы, руководствуются только обобщенными статистическими данными о состоянии той или иной сферы жизни и не учитывают степень восприятия и удовлетворенности качеством жизни населения конкретных возрастных групп.

Существующие программы носят отчасти формальный характер. Большая разнородность групп пожилого населения, ее расселение на больших территориях РФ требуют новых подходов.

Подход на основе обобщенных статистических данных плохо работает. Необходимо создать новую маркетинговую концептуальную основу решения данных вопросов.

Новый маркетинговый подход позволит более глубоко изучить не только специфику проблем пожилых людей, но и определить их идентичность с другими возрастными группами, используя новые методы проведения маркетинговых исследований и сегментации [6].

Для оценки всех факторов, которые в полной мере влияют на качество жизни пожилых людей, необходимо постоянно проводить социологические опросы населения, которые наиболее точно способствуют определению точных показателей или созданию своих показателей оценки качества жизни в регионах. А это большие затраты, а бюджеты регионов с каждым годом сокращаются.

К числу общих проблем трудоспособных групп населения и пенсионеров можно отнести преобладание лиц женского пола (таблице 2).

Таблица 2 – Соотношение численности женщин и мужчин по возрастным группам [2]

Все население в том числе в возрасте, лет:	2010				2014			
	тыс. человек		распределение по полу, %		тыс. человек		распределение по полу, %	
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины
	76810	66047	54	46	77120	66547	54	46
0-9	7345	7714	49	51	8070	8491	49	51
10-19	7336	7663	49	51	6722	7057	49	51
20-29	11971	12180	50	50	11091	11402	49	51
30-39	10746	10406	51	49	11269	11005	51	49
40-49	10400	9513	52	48	9839	9098	52	48
50-59	11904	9601	55	45	12014	9804	55	45
60-69	7097	4737	60	40	8496	5722	60	40
70-79	6761	3248	68	32	6282	2926	68	32
80 и более	3233	968	77	23	3337	1042	76	24

Из данных таблицы видно, что особенно много одиноких пожилых женщин. Большинство мужчин не доживают до пенсионного возраста. Если государство сегодня хочет решить проблему повышением пенсионного возраста в стране, чтобы сбалансировать пенсионную систему и снизить нагрузку на бюджет, необходимо, для начала, разобраться с качеством жизни людей.

Целесообразно создавать программы повышения качества жизни, направленные на формирование здорового и активного образа жизни, не зависимо от возраста человека, будь он молодой или пожилой. Так как в наше время, некоторые люди в 40 лет чувствуют себя хуже, чем люди в 60 лет. В современном мире наблюдается тенденция увеличения числа инвалидов в молодом возрасте [7].

Необходимо укреплять здоровье с молодых лет, что бы люди жили и вели активный образ жизни до глубокой старости.

Статистика показывает низкий уровень продолжительности жизни в России по сравнению с другими развитыми странами Европы и Азии.

Из данных таблицы 3 можно увидеть, что в России средняя продолжительность жизни составляет 68 лет.

Таблица 3 – Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [8]

место	страна	продолжительность жизни (лет)	место	страна	продолжительность жизни (лет)
1	Япония	83.6	124	Украина	68.5
2	Гонконг	83.4	125	Непал	68.4
3	Швейцария	82.6	126	Бутан	68.3
4	Австралия	82.5	127	Лаос	68.3
5	Италия	82.4	128	Узбекистан	68.2
6	Сингапур	82.3	129	Россия	68
7	Исландия	82.1	130	Соломоновы Острова	67.7
8	Испания	82.1	131	Монголия	67.5
9	Швеция	81.8	132	Кыргызстан	67.5
10	Израиль	81.8	133	Тимор-Лешти	67.5

Ресурс здоровья в России сегодня мал. В отличие от развитых стран, где продолжительность жизни стабильно прибавляется в среднем на 3 месяца в год, в России рост не наблюдается.

Поэтому повышение пенсионного возраста нецелесообразно, хотя бы с точки зрения полового признака. Необходимо задаться вопросом, а как долго человек проживет на пенсии? Сегодня средняя продолжительность жизни мужчин в России 65 лет. Люди выходят на пенсию с изрядным износом организма, не все мужчины доживают до пенсионного возраста. У женщин ситуация лучше.

Когда продолжительность жизни в России достигнет 75 лет и станет стабильна, тогда можно говорить о повышении пенсионного возраста.

Необходимо формировать новый подход к повышению качества жизни населения страны; создавать новые программы качества жизни, направленные на улучшения всего населения. Повышая качество жизни, мы сможем продлить жизнь человеку. Понятия качество жизни и продолжительность жизни взаимосвязаны.

Новый подход позволит сгладить последствия новой демографической ситуации – роста численности населения в пожилом возрасте и обеспечит устойчивое социально-экономическое положение России в мире.

Список использованной литературы.

1. Ведомости [Электронный ресурс] // Социально опасное повышение пенсионного возраста URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/04/22/sotsialno-opasnoe-povishenie-pensionnogo-vozrasta> (дата обращения 05.10.15)
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] // Численность населения. URL: <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=37427> (дата обращения 05.10.15)

3. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] // Региональное законодательство URL: <http://docs.cntd.ru> (дата обращения 05.10.15)
4. Рудюк М.А. Роль долгосрочных целевых программ в повышении качества жизни пожилых людей / М.А. Рудюк // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2012. – № 36. – С. 71–75.
5. Владимирская Служба Новостей [Электронный ресурс] // Проект Владимирской области по повышению качества жизни пожилых людей признан лучшей российской практикой URL: <http://vladnovosti.ru/news/43025.html> (дата обращения 05.10.15)
6. Barysheva G. A., Kashchuk I.V Improving the Socio-emotional Well-being of the Older Generation through the Implementation of Territorial Marketing [Electronic resource] // Procedia - Social and Behavioral Sciences. –2015. – Vol. 166: Proceedings of The International Conference on Research Paradigms Transformation in Social Sciences 2014 (RPTSS-2014), 16-18 October 2014, Tomsk, Russia. – [P. 62-68].
7. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс] // Топилин М. "В регионах началась реализация программ, направленных на повышение качества жизни пожилых людей" URL: <http://www.rosmintrud.ru/social/vetaran-defence/23> (дата обращения 06.10.15)
8. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Электронный ресурс] // Life Expectancy Index / Индекс продолжительности жизни URL: <http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info> (дата обращения 8.10.15)

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №14-12-70009 «Анализ влияния экономических решений на качество жизни и экономическую активность пожилых людей».

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

ИНСТИТУТ НАСТАВНИЧЕСТВА КАК НЕОБХОДИМЫХ ЭЛЕМЕНТ БЛАГОПОЛУЧИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

А.Г. Труханенко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail:trukhanenko@sibmail.com

Научный руководитель: Арцер Т.В., канд. экон. наук, доцент

Результаты российских исследований показывают, что наиболее острая проблема, которая стоит сегодня у предприятий разного уровня - это проблема дефицита кадров. Рабочие неизбежно покинут организацию (выйдут на пенсию), а молодой человек, пришедший в «возрастной» коллектив, по понятным причинам испытывает дискомфорт. Передача опыта молодым специалистам – занятие трудоемкое для каждого предприятия, но безусловно эффективное. Ведь чем быстрее работник разберется и адаптируется в работу, тем скорее начнет приносить компании выгоду. Варианты подготовки сотрудников могут быть разнообразными, но наставничество является одним из самых эффективных и наиболее доступным способом для любой организации.

В настоящее время дефицит квалифицированных кадров выходит на первое место среди проблем, которые мешают росту предприятий. В 2014 году компания PricewaterhouseCoopers провела опрос, который показал, что нехваткой специалистов обеспокоены 85% руководителей российских компаний, назвавших эту проблему - угрозой экономической стабильности. Также остра эта проблема является для остальных стран БРИКС (71%) и для США (70%). Результаты исследования в целом по миру показали, что поиском сотрудников с необходимой квалификацией озабочены 70% глав компаний (СЕО) [1].

В сложившейся ситуации возникла острая проблема передачи знаний и навыков от более опытных специалистов к молодым работникам, которые только пришли на предприятия.

Целью данной статьи является раскрытие потенциала персонала старшего поколения через институт наставничества для предприятий с одной стороны, и улучшения благополучия пожилых людей с другой.

Актуальность работы заключается в том, что самым эффективным процессом передачи знаний и навыков на производстве многими специалистами признана система наставничества. Внедрение современного подхода к наставничеству персонала – это многогранный процесс и в реалии нашего времени его введение требует детального и осмысленного подхода. Наставничество - необходимый элемент как для программы адаптации и профессионального образования молодых рабочих и специалистов на предприятии, так и решение социальных проблем, связанных с благополучием пожилых людей.

В ходе работы были поставлены следующие задачи:

1. рассмотрение института наставничества для улучшения благополучия пожилых граждан;
2. изучение значимости внедрения системы наставничества для предприятий;
3. анализ опыта зарубежных стран.

Население развитых стран становится старше. В 2050 г. около одной трети населения европейских стран будет в возрасте свыше 60 лет [2]. Согласно опросу, который проводился среди HR-директоров крупных российских компаний, старение персонала и отсутствие молодых специалистов на рынке - наиболее значимые про-

блемы [3]. Так, например, подавляющее число директоров по персоналу признают, что наиболее критичный фактор в настоящее время и в ближайшем будущем – это нехватка персонала (данное мнение выразили почти 80% респондентов). Дефицит квалифицированных кадров напрямую связан с проблемой старения персонала: этот фактор респонденты отмечали в 38% случаев, и он опередил традиционные для российских компаний проблемные зоны: низкий уровень мотивации персонала – 35%, и низкий уровень квалификации – 33%. Также анализ показывает, что удельный вес молодых работников (18–24 лет) и лиц в возрасте (25–49 лет) уменьшается, а доля сотрудников старшего поколения растет.

Стоит отметить, что подобные исследования проводила не только Россия. 2 января 2015 года немецкая газета «DieWelt» опубликовала статью под названием «Демографическая драма в ФРГ становится реальностью». В статье речь идет об экономических проблемах Германии, связанных со сменой поколений в трудоспособном возрасте. Так, например, число пожилых сотрудников, к которым в Германии относят граждан в возрасте 50 лет и старше, составляло в 1999 году, 5,2 миллиона человека, к 2013 году их число увеличилось до 9,1 миллиона человек. Доля пожилых лиц среди всех занятых увеличилась за это время с 19 до 31%.

Также эксперты Управления по бюджетной ответственности Великобритании (Office for Budget Responsibility, OBR) 11 июля 2015 года опубликовали доклад с прогнозируемыми размерами и структурой населения 2065 году. Доклад отражал эволюцию структуры населения Британии за последние 50 лет, а также прогнозирует изменения, которые произойдут в следующие 50 лет, в частности с учетом дополнительного увеличения числа людей в возрасте старше 85 лет и более по сравнению с количественным увеличением в других возрастных категориях. Именно это старение населения в долгосрочной перспективе будет оказывать наиболее существенное влияние на состояние государственных финансов Великобритании.

В соответствии с этими изменения в структуре населения стран возникает необходимость исследовать категорию «персонал старших возрастов», особенности его использования и поиск «оптимального» метода передачи опыта и знаний от более квалифицированных специалистов преклонного возраста к молодым работникам предприятия.

В современных условиях передача опыта новым сотрудникам является основным методом обучения персонала внутри фирмы, так как ни один внешний тренинг не сможет подготовить начинающего сотрудника к профессиональной деятельности для конкретной компании. Передача опыта и знаний может происходить по-разному, в каждой фирме существуют свои технологии для этого, исходя из присущей именно ей корпоративной культуре. Рассмотрим наиболее популярные методы на предприятиях.

Самый распространенный метод передачи опыта на предприятии, который применяют большинство менеджеров – это передача полномочий, то есть делегирование. Делегирование – это процесс поручения некоторых заданий другому сотруднику (чаще всего подчиненному). Многие задачи менеджера настолько объемны, что не могут быть решены им одним. Следовательно, иногда руководство распределяет свою работу между своими подчиненными, иными словами, делегирует обязанности.

Задачей у делегирования может быть несколько, но первостепенной считается не «разгрузка» рабочего времени, а передача опыта. Конечно, передать весь имеющийся у руководителя опыт одновременно, единым блоком практически невозможно.

но. Для этого существует делегирование отдельных поручений. Стоит отметить, что при делегировании руководитель не освобождается от ответственности за неудовлетворительное качество выполненной работы подчиненным. Кроме передачи навыка, целями делегирования также могут являться эффективное выполнение тех или иных задач, то есть руководитель получает возможность заниматься развитием производства, нежели рутинной работой.

Следующий метод передачи опыта достаточно развит в большинстве крупных западных корпораций - это внутренняя система образования. На предприятии существует внутренняя команда тренеров (они же сами работники компании), которые развивают сотрудников и передают им знания с помощью корпоративных, внутренних тренингов. Тренинги очень выгодны, если сотрудники компании владеют последними методиками передачи навыков, знаний, в этом случае передается именно то, что необходимо. В свою очередь, компания может не тратить много денег на дорогостоящих тренеров, если сотрудникам необходимо дать базовые знания. Но здесь существует также и ряд недостатков, которые могут помешать должному эффекту от корпоративных тренингов, например, если тренер, проводящий тренинг, просто передает знания без обладания техникой, и, если все руководители разрозненно читают материал.

Последний метод, который в настоящее время находит все более частое применение – это наставничество. Характерные признаки института наставничества представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Характеристики института наставничества

Данные характеристики обозначают:

- гибкость (наставничество может осуществляться различными путями и методами);
- прикладной метод (институт наставничества ориентирован на профессиональную деятельность сотрудников и позволяет охватить весь диапазон этой деятельности);
- индивидуальность (наставничество напрямую ориентировано на потребности и интересы нового сотрудника);
- ориентация на новых сотрудников (система наставничества позволяет учитывать потенциал молодых специалистов);
- система обратной связи (наставничество хорошо сочетается с другими методами передачи опыта).

Наставничество очень часто путают с методом «коучинг», однако они имеют ряд отличий:

- а) коучинг применяют в основном тогда, когда компания испытывает «кризис зрелости»;
- б) коучинг практически не используется для новых сотрудников, так как молодым специалистам требуется введение в должность;

в) наставничество охватывает более широкий диапазон проблем, чем коучинг;
 г) наставничество является более продолжительным процессом по сравнению с коучингом (поскольку система наставничества ориентирована не только на помощь в достижении целей, но и на передачу необходимых знаний, умения, опыта).

Проведем сравнительный анализ различных методов передачи знания в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ методов передачи опыта на предприятиях

Метод передачи опыта	Преимущества	Недостатки
<i>Делегирование</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Делегирование – довольно действенный способ мотивации; 2. Делегирование – эффективный метод для повышения квалификации подчиненных. Выполнение незнакомой работы стимулирует сотрудника к освоению и изучению новой сферы деятельности. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод делегирования не применим для новых сотрудников, т.к. молодые специалисты не обладают должными навыками и опытом.
<i>Внутренняя система образования (тренинги)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Корпоративный тренинг позволяет четко поставить задачу на те проблемы, которые необходимо решить в данной корпорации; 2. Квалифицированный корпоративный тренинг всегда способствует сплочению коллектива; 3. Корпоративные мероприятия позволяют сэкономить, если компания располагает собственными площадями для проведения тренинга. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствует элемент индивидуальности; 2. Слабая обратная связь с сотрудниками; 3. Отсутствие возможности охватывания широкого диапазона проблем из-за нехватки времени;
<i>Наставничество</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обучение сотрудников происходит непосредственно на рабочем месте; 2. Индивидуальный подход, который в наибольшей степени позволяет учитывать личностные особенности обучаемого сотрудника; 3. Ускорение и упрощение процесса адаптации новых сотрудников; 4. Эффективное распространение корпоративных ценностей и корпоративной культуры среди обучаемых сотрудников; 5. Снижение текучести кадров; 6. Улучшение межличностного и профессионального взаимодействия сотрудников. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение рабочей эффективности наставника; 2. Неструктурированная подача информации (знаний, умений); 3. Отсутствие педагогических методик обучения.

Данные таблицы наглядно отражают преимущества института наставничества над другими методами передачи опыта и знаний молодым специалистам. Исходя из весомых преимуществ наставничества можно сделать вывод, что данный метод даст наибольший эффект в формировании опыта и компетенций у специалистов, которые только пришли на предприятие. Эффективность наставничества заключается в том, что носит персональный характер, и никакой другой метод обучения не может быть столь адресным и приближенным к реальным условиям. Наставник может быстро

реагировать на ошибки, допущенные его подопечным, и детально разобрать их, указав на правильный ход работы.

Но институт наставничества также можно рассматривать как необходимый элемент благополучия пожилых людей. Международная неправительственная организация HelpAge International совместно с Фондом Организации Объединенных Наций в области народонаселения (ЮНФПА) с 2013 году публикуют рейтинг стран мира по индексу качества жизни и благополучия пожилых людей.

Рейтинг основан на статистическом анализе состояния 13 показателей качества жизни и благополучия пожилых людей, объединенных в четыре основные группы:

1. Материальная обеспеченность (достаточный уровень дохода и способность использовать его самостоятельно для удовлетворения основных потребностей в более старшем возрасте). Данная группа включает в себя: уровень бедности в пожилом возрасте, ВВП на душу населения, охват пенсионным доходом относительное благосостояние пожилых людей.

2. Состояние здоровья (наступление старости напрямую связано с риском плохого состояния здоровья, с физической слабостью, а также инвалидностью). Блок включает в себя психологическое благополучие, продолжительность жизни после 60 лет и состояние здоровья.

3. Образование и занятость (образование и занятость являются элементами, которые способствуют способности преодолению проблем и характеризуют способности пожилых людей). Группа включает в себя показатели продолжительности активной жизни после 60 лет, уровень образования и уровень занятости.

4. Хорошие условия социальной жизни (граждане преклонного возраста должны иметь свободу выбора, жить независимой и самостоятельной жизнью). Блок отражает физическую безопасность, социальные связи, гражданские свободы и доступ к общественному транспорту.

Третий блок показателей – образование и занятость включает в себя показатель активной жизни граждан после 60 лет. Данный показатель тесно связан с институтом наставничества, т.к. система наставничества может помочь гражданам пожилого возраста адаптироваться к выходу на пенсию в психологическом аспекте. Выход на пенсию – это многоступенчатое социальное событие и социальный процесс. Он складывается из нескольких этапов: этап принятия непосредственного решения о прекращении трудовой деятельности, этап подготовки к покиданию работы, и этап адаптации к новым социальным ролям.

Прекращение работы сопровождается у многих пожилых граждан изменением образа жизни, разрывом привычных связей, новым отношением со стороны окружающих и необходимостью по-новому структурировать время.

В связи с этим явлением психологами употребляется термин «пенсионная болезнь». Болезнь можно объяснить тем, что в течение всей своей жизни человек трудился и находил в труде удовлетворение. После ухода на пенсию новое социальное положение требует адаптации. Чем человек был более удовлетворен своей деятельностью на работе и своим должностным положением, тем выше вероятность того, что ему будет сложнее адаптироваться к новой социальной среде. Выход на пенсию для него может обозначать отказ от всего важного, ценного и продуктивного в жизни. Данная причина вынуждает значительное количество людей продолжать работать и после выхода на пенсию.

Однако, на пути энергичных пожилых людей, которые желают трудиться, возникает много препятствий. Социальная среда (в том числе и предприятия) далеко не

всегда предоставляет адекватные условия для адаптации к этим изменениям. По данным российского исследования, по экономическим или внутренне-психологическим причинам испытывают необходимость в работе 32,5% пенсионеров [3]. При этом, большинство из них нуждаются в индивидуальном режиме работы (свободный график, неполный рабочий день, близость от места жительства и т.д.), что трудно осуществить в современных условиях, либо просто требует от работодателей больших усилий и соответственно встречает меньше заинтересованности.

В зарубежных странах опыта применения института наставничества как элемента благополучия пожилых людей пока нет. Но, например, в Германии, компании BMW вместо того, чтобы решать проблему «пожилого рабочего» традиционно – а именно, насильственно отправить своих работников на пенсию по достижении определенного возраста, решила помочь своему персоналу спасти свои рабочие места. Эксперимент проводился таким образом – для работы на одной сборочной линии был подобран персонал, средний возраст которого составлял 47 лет. Это важно, поскольку прогнозируемый возраст работников BMW в 2017 году составляет именно 47 лет. Суть эксперимента сводилась к тому, чтобы понять, как себя ведут рабочие-сборщики, а затем определить, каким образом можно улучшить условия их работы. Например, использование специальной обуви в случае заболеваний ног, уникальных стульев, конструкция которых позволяет устанавливать их прямо на сборочной линии. Другие «простые» решения представлены новыми компьютерными мониторами с более четким изображением и более эргономичными инструментами. В общем по компании BMW на рабочих местах было сделано 70 небольших изменений, а итоговая стоимость проекта (включая потерянное время) составила 50 000 долларов.

Другой метод решения проблемы старения персонала выбрала украинская компания ОАО «Одескабель». ОАО «Одескабель» провела процесс омоложения кадров. основополагающая идея подхода заключалась в том, чтобы помочь пенсионерам предприятия как можно быстрее приспособиться к новым условиям жизни после ухода на пенсию. Генеральный директор принял решение: всем увольняющимся пенсионерам доплачивать к пенсии 80 % от средней зарплаты на протяжении одного года после увольнения. Единственное условие - наличие стажа работы на предприятии до наступления пенсионного возраста (не менее семи лет). Под действие положения на заводе попало около 70-ти человек. Общая сумма проекта не уточняется.

Исследуя данный опыт зарубежных стран, можно сделать вывод, что решение проблемы старения персонала обходится предприятиям очень дорого. Рейтинговое агентство RAEX в начале 2015 года опубликовали результаты исследования, которые показали, что наиболее дефицитной категорией работников в России остается производственно-технический персонал. Так доля компаний, где можно наблюдать дефицит кадров, составляет 47%. При этом 10% компаний оценивает степень нехватки сотрудников как острую, 40% – как умеренную [5]. Дефицит кадров по должностям на российских предприятиях представлен на рисунке 2.

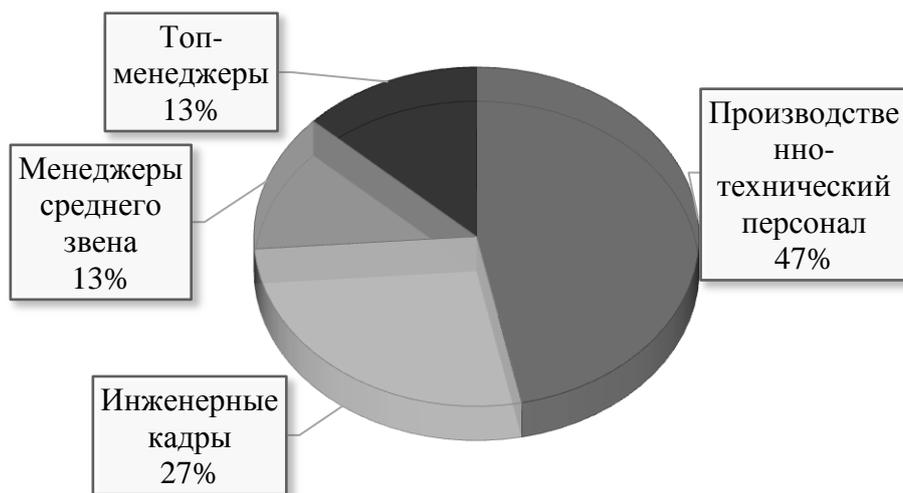


Рис. 2. Доля компаний, испытывающих дефицит работников различных категорий

Производственно-технический персонал и инженерные кадры на российских предприятиях – это чаще всего сотрудники пожилого возраста. Таким образом, институт наставничества может помочь сохранить опыт и знания внутри компании, и адаптировать пожилых людей к новым социальным условиям, при этом, затраты будут минимальны.

Если правильно выстроить систему наставничества, все важные навыки и опыт останутся внутри компании и будут передаваться сотрудниками «из поколения в поколение». Новичкам станет проще вливаться в коллектив, повысится общая лояльность сотрудников, а HR-менеджеру наставничество позволит сократить бюджеты на обучение сотрудников.

Однако существует ряд ограничений института наставничества как элемента благополучия пожилых людей.

Во-первых, опыт, знания и навыки наставника ограничены, поэтому с течением времени обучаемый «перерастает» своего наставника. В данном случае институт наставничества теряет практический смысл. Для обеспечения непрерывного процесса передачи знаний, если этого требует специфическая сфера деятельности (например, высокие технологии), необходимо, чтобы наставник всегда обладал большим знанием и умением, чем свой подопечный. Наставник может либо за счет саморазвития в ходе обмена информацией с подопечным получать больший опыт, либо постоянно проходить внешнее обучение. К сожалению, граждане пожилого возраста не всегда смогут отвечать этому критерию.

Во-вторых, наставничество следует воспринимать не только как процесс развития практических навыков, но и как составляющую системы знаний, которая требует принципиально нового подхода к управлению. Наставник должен встраиваться в информационный поток между администрацией предприятия и работником, обеспечивая эффективный горизонтальный и вертикальный обмен знаниями.

Однако важно не только оценивать труд наставников, но и признавать его ценность. Особенно это важно, когда предприятие внедряет наставничество как систему, и в течение времени формирует в компании полноценный «институт наставничества».

Самый простой и популярный метод признания труда наставника считается премирование: выплата денежного вознаграждения за каждого подчиненного работника (например, по окончании испытательного срока). Для пожилых людей это очень важный аспект для их благополучия. Однако при таком методе есть риск, что наставники будут увеличивать количество подопечных, при этом снижая качество работы с каждым из них. Для многих компаний, в силу сложившейся системы оплаты, подобный способ поощрения является неприемлемым.

Другим способом материального поощрения и признания ценности труда наставников является создание и формирование показателей в систему KPIs (ключевых показателей эффективности), выполнение которых, влияет на размер заработной платы и премий. Но для компаний, которые специализируются на оказании профессиональных услуг, основное значение будет иметь нематериальная мотивация:

- создание внутрикорпоративных знаков отличия, которые придадут наставникам особый статус в коллективе (грамоты, значки);
- публичное признание руководством ценности работы наставников для компании;
- внимание топ-менеджеров к проблемам наставников;

Кроме этого, есть хорошие методы признания работы, такие как определение лучшего наставника, вручение специальных памятных подарков на каком-либо корпоративном мероприятии и т. д.

Лучшим же мотивирующим фактором внедрения института наставничества для предприятия будет создание корпоративной культуры. Наставничество будет восприниматься сотрудниками как почетная миссия, а не как обременительная повинность.

В заключение стоит отметить - говорят, что 10% сотрудников будут работать хорошо, независимо ни от чего. Еще 10% будут работать плохо, какие бы условия труда им не предоставляли. Работа же остальных 80% сотрудников зависит от системы управления и стимулирования. В том числе - и от института наставничества. Пожилые люди обладают большим жизненным опытом, и если предприятия будут признавать их знания и умения в институте наставничества, то это несомненно повлияет на благополучие граждан пожилого возраста.

В ходе исследования, были сделаны следующие выводы, что никакой другой способ профессиональной адаптации и обучения не может сравниться по эффективности с наставничеством, когда знания и опыт передаются буквально из рук в руки от старшего, опытного сотрудника, исполняющего роль наставника к только пришедшему в компанию сотруднику, исполняющему роль ученика. Институт наставничества выступает как механизм передачи специфичных и важных для компании знаний, опыта, навыков, техник и методов работы, а также и создания в ней определенной корпоративной культуры. Лица пожилого возраста, проработавшие много лет на одном предприятии, обладают всеми качествами наставника. Сейчас ведется активная политика государства в стратегии поддержки пожилых людей в области их благополучия, но здесь также важна роль бизнеса. Именно предприятия, внедряя институт наставничества, могут не только достигать не только свои цели и поддерживать социальную политику страны в целом.

Система наставничества - это необходимый элемент корпоративной культуры для предприятия. Для поддержания этого процесса требуется регулярная заинтересованность руководителей в данном вопросе. Если не контролировать внедрение института наставничества, то процесс не даст должного эффекта. Грамотное построение

ние данной системы позволят всем важным знаниям и навыкам остаться в организации (опытные сотрудники передадут его новому поколению специалистов). Кроме того, подобное взаимодействие в коллективе укрепляет командный дух и корпоративную культуру. И как следствие, фирма, приобретает высокопрофессиональную и мотивированную команду сотрудников, которая разделяет ее ценности и культуру.

Список использованной литературы.

1. РвС: Нехватка кадров – угроза стабильности и помеха для роста бизнеса [Электронный ресурс] // РБК. 2015. URL: <http://www.rbc.ru/economics/22/01/2014/900895.shtml> (дата обращения: 12.10.2015).

2. Population statistics [Электронный ресурс] // Organisation for economic co-operation and development. 2015. URL: [http:// stats.oecd.org/](http://stats.oecd.org/) (дата обращения: 14.10.2015).

3. Artcer T.V., Galieue X, Mondello G. Mentoring as a way of forming and effective utilization of manpower (the experience of France) // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – Tomsk, 2015. – PP. 53-57.

4. Васильева Е.Н., Мосина О.А. Пожилые в социально-демографической структуре российского общества // Материалы III тюменского социологического форума 3-4 октября. – Тюмень, 2013. – С. 436–441.

5. Дефицит кадров: текущий момент [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство РАЕХ. 2015. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/shortage/part2/> (дата обращения: 12.10.2015).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

М.И. Чепишко

Томский политехнический университет, г.Томск

E-mail: mariya.chepishko@mail.ru

Научный руководитель: Калмыкова Е.Ю., доцент

В статье рынок недвижимости рассматривается как система, которая при всем своем преобразовании и развитии, очень чувствительна к факторам и изменениям, происходящим в государстве. В период кризиса это сильно сказывается на первичном рынке и на аренде жилья. Названы некоторые группы факторов, воздействующих, на данный рынок в настоящий момент. Проанализирована ситуация с ценами на рынке недвижимости, спрогнозирована динамика спроса, исходя из экспертных оценок.

На сегодняшний день рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, поскольку недвижимость – это важней-

шая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50 % всего мирового богатства.

Рыночная экономика – это, как правило, сложная структура, в которую входит один из важнейших видов рынка – рынок недвижимости. В общем случае недвижимость – это земельные участки и все то, что с ними прочно связано, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. В свою очередь, рынок недвижимости – это определенная сфера, обусловленная вложением денежных средств в систему экономических отношений, которые возникают при сделках с недвижимостью [1, 13 с.].

Экономическая концепция рассматривает недвижимость как эффективный материальный актив, объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода. Основные экономические элементы недвижимого имущества – стоимость и цена – первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы.

Рынок недвижимости очень чувствителен к факторам и изменениям, которые происходят в государстве. Факторы, воздействующие, на данный рынок могут быть различными, такими как: уровень влияния результатов взаимодействия трех основных факторов: социальных, экономических и политических. Хотя рынок недвижимости достаточно быстро развивается в столицах субъектов РФ, в крупных транспортных и культурных центрах с высоким уровнем финансовых потоков, эффективными инвестициями и хорошими перспективами развития, его не может не обойти экономический кризис, отягощенный санкциями Евросоюза.

Российская экономика имеет свои особенности, которые оказывают серьезное воздействие на рынок продажи квартир. К таким особенностям относят:

1. Зависимость экономики от сырьевого рынка. Дисбаланс экономики, когда 1 % населения занят в отраслях, приносящих 25 % ВВП, приводит к тому, что даже незначительные колебания цен на энергоносители существенно влияют на экономическую ситуацию. Падение цен на нефть конца 2014 года неизбежно вызовет на рынке недвижимости негативные явления.

2. Двухвалютность. Цены на квартиры могут рассчитываться в рублях, долларах или евро. В результате их общий уровень зависит от курсовых колебаний. Например, в настоящее время цены повышаются в рублях, компенсируя девальвацию национальной валюты, и одновременно понижаются в долларах вследствие снижения спроса.

3. Негативные ожидания. Россияне традиционно не доверяют правительству, поэтому предпочитают инвестиции в недвижимость вложениям в бизнес или даже банковским депозитам. Здесь гораздо ниже риск потерять деньги и гораздо выше вероятность получить прибыль при перепродаже или сдаче в аренду. В результате рынок недвижимости не испытывает драматических спадов даже в кризисные времена.

4. Высокий уровень латентного спроса. Это связано как с традиционным «квартирным вопросом», так и с физическим и моральным устареванием квартир в домах советского времени. По некоторым исследованиям, поменять жилье хотели бы до 70 % россиян. Понятно, что с таким уровнем спроса рынок в долгосрочной перспективе просто обречен на рост.

Для понимания ситуации надо заглянуть в прошлое, где можно проанализировать динамику изменения средней цены недвижимости за квадратный метр в России. Исходя из данных представленных в диаграмме, можно четко увидеть выраженные четыре цикла развития рынка.

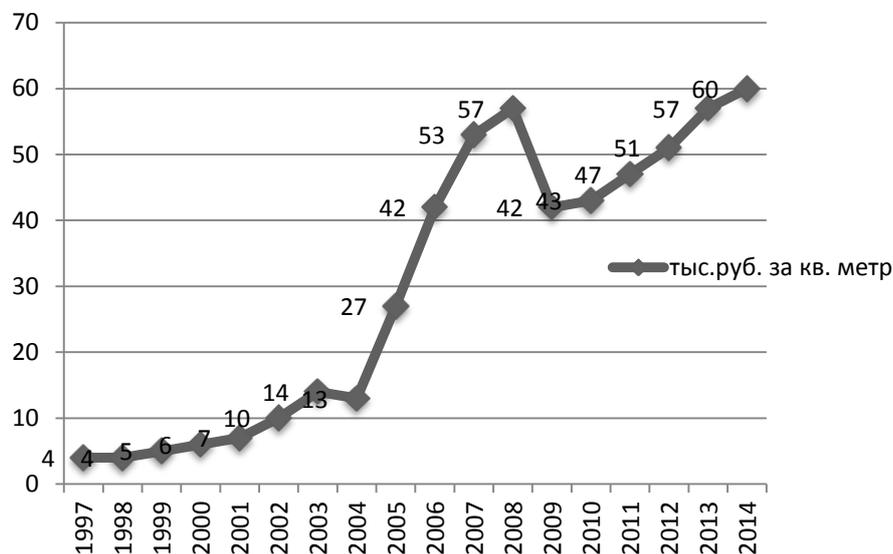


Рис.1. Динамика циклов рынка недвижимости в России с 1997 по 2014 гг.

Сейчас страна подходит к завершению четвертого цикла, а следующий начнется в конце 2015-го – начале 2016 года. Часто, в годы, завершающие цикл (1999, 2004, 2009, 2015), происходит резкое снижение цен квадратного метра и, также важно отметить, критически растет производительность труда в отрасли. Исключение составляли 1999 и 2004 годы, когда падения цен не наблюдалось, но это было обусловлено в первую очередь высокой инфляцией, при которой даже номинальный рост цен на недвижимость в 3–5% означал их реальное снижение.

Исходя из вышесказанного, выделяются некоторые предпосылки неизбежного падения цены. Первое и главное условие – резкое увеличения количества предложений на рынке. За последние десять лет, в России средний рост объема предложений в апреле 2015 года к декабрю 2014 года составил 35–40% – это абсолютный рекорд. Второе условие – увеличение среднего периода продажи квартиры. Он повысился до двух месяцев, то есть с семи месяцев до девяти. Третий момент – предоставление застройщиками активных акций, различного рода скидок, различные улучшения формы оплаты, например рассрочка до трех лет без процентов.

Банки, помимо застройщиков, так же будут стремиться к тому, чтобы не допускалось падение цен на недвижимость. Им выгодно, чтобы те предметы, на которые существует массовый спрос на кредиты, не падали в цене. Это, во-первых, плохо влияет на средний чек выдаваемого кредита; во-вторых, уменьшает стоимость залоговой базы; и, наконец, в-третьих, стимулирует ожидания еще большего снижения цены, что плохо влияет на объемы сделок, в том числе и ипотечных. Поэтому банки всегда будут тем амортизатором, с помощью которого рынок не станет делать резких движений в ту или иную сторону. По новым данным Банка России по состоянию на 01.09.2015г у нас в стране выдано чуть более 396 тысяч ипотеч-

ных кредитов на сумму 651 млрд. рублей. Средняя процентная ставка по ипотеке продолжает снижаться, на 1 сентября она составила 13,78% годовых против 13,93% месяц назад. Если говорить о кредитах, выданных за месяц, то средняя ставка уже опустилась, ниже 13% годовых и составила 12,88% годовых, месяцем раньше она была почти на 0,6 процента выше, 13,44% годовых. Сейчас ипотеку выдают 570 кредитных учреждения, тогда как год назад их было 637.

Для примерного понимания – дорогое жилье в России или нет? – достаточно взглянуть на соотношение среднего ипотечного платежа и средней зарплаты.

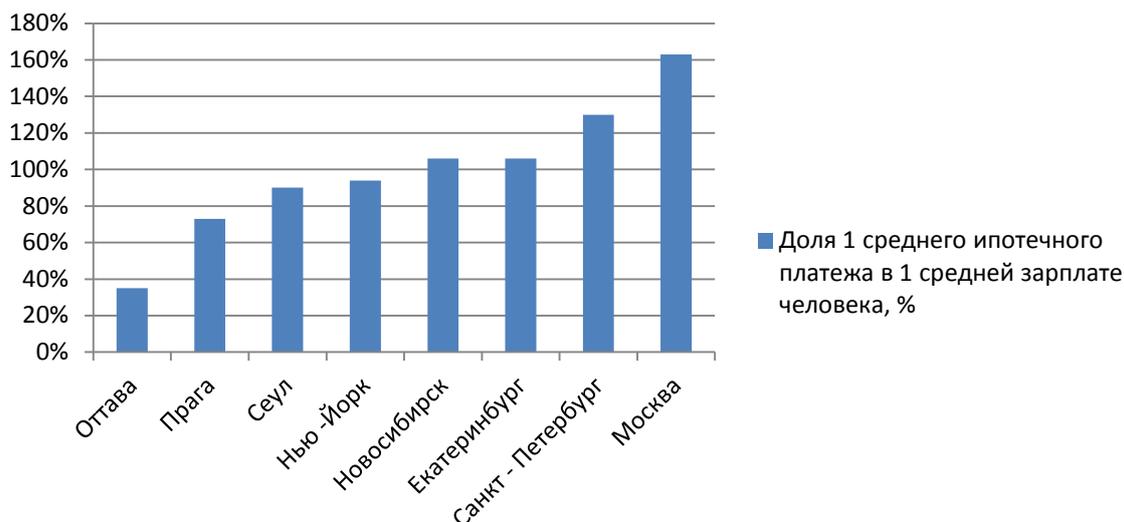


Рис. 2. Соотношение среднего уровня дохода и среднего ипотечного платежа в городах мира

Исходя из этого процентного соотношения, даже наши города-миллионники по условной дороговизне жилья находятся выше уровня мировых столиц.

Интересна ситуация с ценами, если рассматривать их фундаментальность. Что касается, первичного рынка – он опустошен, из-за снижения цены, должен был увеличиться процент сделок, но финансовые неурядицы оказали негативное влияние на спрос. Во всех сегментах рынка недвижимости, а более всего в эконом-классе, сокращение числа сделок способствовало: к повышению ставок по ипотеке, снижению реальных доходов населения.

Спрос на жилую недвижимость в первое полугодие 2015 года в разных сегментах сократился на 30–40% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. В конце марта появился тренд на увеличение спроса, после небольшого снижения ключевой ставки и стабилизации рубля. Но в летний период, как это обычно происходит, рынок стоит. Покупатель занял выжидательную позицию, взяв курс на возможное осеннее снижение цен на первичном рынке.

Рынок вторичного жилья в последнее время ведет себя нестандартно, это обуславливается высоким спросом в летний период, хотя по статистике летом должно быть затишье. Это можно объяснить тем, что продавцы выводят на рынок придержанные зимой и весной варианты, а покупатели, в свою очередь, пытаются реализовать свой спрос и избежать потерь от дальнейшего возможного рубля. А вот цены на

вторичном рынке по сравнению с маем 2015 года, когда стоимость квадрата была в районе 182 тысяч рублей, снизились, на сегодня – в районе 177 тысяч рублей.

Рынок аренды недвижимости в начале 2015 года ведет себя не очень адекватно, то арендаторы не могли снять жилье по приемлемой цене, то арендодатели не могли сдать квартиру. Не смотря на то, что сейчас этот сектор стабилизировался, около 20 % квартир, которые сдаются в аренду, пустуют. В связи с этим арендодатели вынуждены идти на уступки и менять свои требования к потенциальным арендаторам [2].

По мнению экспертов, сегодня вклад денег в недвижимость будет неплохим решением. Существует несколько способов извлечения дохода из инвестирования в недвижимость. Во-первых, инвестор может получать определенную прибыль, сдавая недвижимость в аренду. Во-вторых, возможна эксплуатация недвижимости, которая также будет приносить доход. Кроме того, хороший доход может принести последующая перепродажа объекта недвижимости. Помимо способов получения прибыли от инвестирования в недвижимость, стоит отметить, что в условиях обесценивания денежных средств и ненадежности финансовых учреждений, вложения в недвижимость позволяют сохранить вложенные средства.

Тем не менее, значительное влияние может оказать инфляция. Высокая инфляция всегда ведет к спаду инвестиционной деятельности. Высокие риски и большая стоимость вложений приводят к тому, что инвестиции в секторе недвижимости становятся менее активными.

Также недостатком инвестирования в недвижимость является относительно низкая ликвидность. Если инвестор не исключает варианта, при котором ему может срочно понадобиться высвободить свои средства, то инвестировать их в недвижимость не следует [3, с. 290].

Кроме того, при вложении средств в недвижимость необходимо учитывать законодательство и его особенности. Необходимо выяснить все бюрократические тонкости: наличие всевозможных разрешений, согласований и других необходимых документов при покупке жилья [4].

Из выше перечисленного можно сказать, что в инвестиционном плане самой большой привлекательностью в условиях кризиса 2015 года обладает жилищная недвижимость (особенно та, которую можно сдавать в аренду). Так же не стоит забывать о том, что в инвестиционном плане самой большой привлекательностью в условиях кризиса 2015 года обладает жилищная недвижимость (особенно та, которую можно сдавать в аренду).

Проанализировав экспертные прогнозы цен на жилую недвижимость, можно полагать, что единого прогноза нет. Предсказать стоимость на мировом рынке не возможно на тот или иной временной период, на тот или иной товар, а уж на недвижимость тем более. В профессиональных кругах на сегодняшний день, нет четкого понимания того, что будет происходить с мировой экономикой в последующие два или три года. Ряд специалистов, серьезных аналитических центров, говорят о том, что цены на недвижимое имущество в последние пару лет держались в относительно стабильном диапазоне. Это дает им основание полагать, что в ближайшие пару тройку лет, вряд ли получится избежать роста цен на жилье.

Прогноз динамики доходов населения говорит о том, что бурного роста заработных плат населения уже точно не будет. Надежда на то, что заработная плата все же будет расти, гася инфляцию или хотя бы ее большую часть.

Конечно, Центральный Банк повысит стоимость кредитования, как застройщиков, так и населения. Другого варианта у Центрального банка на сегодня просто нет, из-за санкций запада в финансовой сфере. Здесь можно строить какие угодно прогнозы, но только не в положительную сторону на срок примерно в три года. Согласно этим прогнозам в 2015, 2016 и 2017 годах активность на рынке недвижимости будет снижаться, а в 2018 году аналитики прогнозируют падение спроса на недвижимость.

Некоторые эксперты делают более детальный прогноз, при котором они видят, что в 2015 и 2016 года будет иметь место рецессия на рынке недвижимости. А чего еще можно ожидать при замедлении темпов роста спроса, замедлении темпов строительства, а отсюда и ввода жилой недвижимости в эксплуатацию. В конечном итоге спрос на недвижимость сравняется с предложениями сначала на первичном рынке, а это может произойти уже в конце 2015 года. Это потянет за собой и вторичный рынок в 2016 и 2017 годах. В 2018 году рынок недвижимости может войти в состояние кризиса. Спрос уменьшится, строительство новых объектов тоже, снизятся объемы поглощений, как следствие падение цен одновременно или с небольшой задержкой на первичном, а затем и на вторичном рынке.

В заключении можно сказать, что, несмотря на данную ситуацию в России, рынок недвижимости поддерживается самими людьми, старающимися вложить имеющуюся наличность во что-то стабильное. Опыт предыдущих кризисов позволяет думать, что те, кто имеют какие-то средства, будут покупать недвижимость, но долго такое не продлится. Сейчас же, даже при продаже жилья многие идут покупать другое и этот процесс поддерживает видимость стабильности на рынке недвижимости.

Всякая будущая ситуация является неопределенной. Поэтому не существует методов, позволяющих точно «угадать» будущее развитие ситуации. Вместе с тем известно много приемов и методов, позволяющих обнаружить тенденции, логику развития событий и на основе сопоставления с прошлым опытом предсказать характеристики наиболее вероятного развития событий.

Список использованной литературы.

1. Абрамова М.В. К вопросу о понятии недвижимого имущества. – М.: Юрист, 2002. – 13 с.
2. Лепина М. Кризис повлиял на рынок недвижимости неожиданным образом [Электронный ресурс] // Российская деловая газета Взгляд. 2015. URL: <http://vz.ru/economy/2015/7/8/754914.html> (дата обращения: 12.10.2015).
3. Метелев С.Е. Инвестиционный менеджмент: учебник / С.Е. Метелев, В.П. Чижик, С.Е. Елкин, Н.М. Калинина. – Омск: ООО «Омскбланкиздат», 2013. – 290 с.
4. Инвестиции в недвижимость [Электронный ресурс] // 2014. URL: <http://bus.znate.ru/docs/index-29365.html?page=13> (дата обращения: 12.10.2015).

ВОЗМОЖНОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ ДИНАМИКИ БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОМПОЗИТНОГО ИНДЕКСА МАКРОПСИХОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

Г.В. Черняева

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, г. Москва
E-mail: chernyaevagv@mail.ru

Измерение динамики благополучия населения необходимо для определения и корректировки векторов развития социальных институтов российского общества, разработки качественных инструментов управления обществом и оценки результативности органов управления. Применение композитного индекса макропсихологического состояния общества позволяет на основе официальных статистических данных рассчитывать количественные параметры социально-психологического состояния населения различных территорий и более объективно оценивать как благополучие населения, так и результаты управленческой деятельности.

Современные социальные и гуманитарные науки в России занимают в целом недостаточно активную позицию в управлении российским обществом. Многие из фундаментальных социальных и гуманитарных наук в России, реализуя познавательную, просветительскую, воспитательную, консультативную функции, деликатно «уступают» смежным областям научного знания такие значимые функции, как: аналитическая, прогностическая, аксиологическая, оценочная, критическая, прагматическая, управленческая функции. Вместе с тем, возможности реализации современными социальными и гуманитарными науками социальных функций, в частности, участие в конструировании социальных практик и социальном управлении велики. Успешность реализации этих возможностей во многом связана с двумя векторами развития научных исследований – с расширением поля междисциплинарных исследований и совершенствованием научной методологии и инструментария научно-прикладных исследований.

Одним из важнейших направлений междисциплинарных научно-прикладных исследований в России должно стать измерение динамики благополучия населения, оно необходимо, так как в современной России, несмотря на данные опроса ВЦИОМ, проведенного в начале 2013 г., согласно которому число счастливых людей в нашей стране с за последние 20 лет увеличилось с 42% до 79% населения, а по более поздним данным «за прошедшие два года число счастливых в стране увеличилось на 10%, а несчастных осталось всего 18%» [5]:

- существуют «ножницы» материального благополучия населения, то есть часть населения становится все более благополучной, но другая, более значительная по численности – все менее благополучной;
- руководители российских территорий все чаще назначаются «сверху» и рост благополучия населения не является критерием оценки их деятельности;
- нарастают поведенческие признаки явного неблагополучия среди молодежной части населения – зафиксирован рост девиантного поведения;
- заметен рост социального неблагополучия, проявляющийся в его самых наглядных измерениях – рост одиноких людей и рост семейных разводов;
- у населения заметен рост проблем психологического характера, о чем свидетельствует не только статистика суицидов, но и рост научно-популярных изданий и интереса к ним среди широкого круга читателей; лавинообразный рост числа те-

лепередач по проблемам общения, конфликтов, семейных отношений, выбора моделей поведения в различных социальных ситуациях.

Аналогичные процессы имеют место не только в России, но и во многих других странах. Поэтому уже несколько десятков лет в социальных и гуманитарных науках, междисциплинарных исследованиях осуществляется разработка методик расчета объективных показателей благополучия общества, таких, как: «потребительская корзина», «индекс счастья», «индекс благополучия населения», «индекс удовлетворенности жизнью» и др. [1; 5].

На наш взгляд, одной из наиболее удачных разработок является разработка А.В. Юревичем, Д.В. Ушаковым и И.П. Чапенко оригинального методологического инструментария, позволяющего при помощи количественных измерений осуществлять сравнительный анализ уровня и динамики развития различных государств. Авторы разработки поставили две ключевые проблемы: о ценностях российского общества и целях государственного управления и пришли к выводу, что едва ли можно считать благополучным государство, «где ВВП растет, а численность населения ежегодно сокращается» и что достижение важных экономических целей «само по себе не обеспечивает главной задачи любых реформ – повышения благополучия граждан» [8]. В недавнем интервью Public Post А.В. Юревич подчеркнул, что в современном мире растет понимание того, что целями деятельности любого правительства должно стать достижение населением «максимальной удовлетворенности жизнью» и что внимание правительств различных стран к благополучию населения становится все более заметным [5].

Суть предложенной российскими учеными методики анализа показателей заключается в расчете на основе статистических данных итогового композитного индекса макропсихологического состояния общества (КИМС), при этом в качестве базы расчета КИМС предложены шесть первичных и два вторичных индекса.

В рамках анализируемой методики расчета КИМС первичные индексы есть не что иное, как нормализованные оценки показателей в баллах от 1 до 10, которые рассчитываются по специальной формуле, в которой используются следующие данные: значение конкретного показателя для страны за определенный год, максимальное значение показателя среди стран данной группы в течение рассматриваемого периода, минимальное значение соответствующего показателя в указанном международном контексте [7].

Таблица 1 – Структура композитного индекса макропсихологического состояния общества

Композитный индекс макропсихологического состояния общества (КИМС)					
Вторичный индекс <i>психологической устойчивости общества</i>			Вторичный индекс <i>социально-психологического благополучия общества</i>		
Первичные индексы:			Первичные индексы:		
индекс смертности от заболеваний нервной системы и органов чувств	индекс смертности от самоубийств	индекс заболеваемости психическими расстройствами	индекс устойчивости семьи	индекс смертности от убийств	индекс социального сиротства

Авторами методики провели расчеты динамики КИМС для различных государств Европы и СНГ и убедительно доказали, что психологическое состояние российского общества «постоянно ухудшалось с 1991 по 1994 г., затем ежегодно улучшалось до 1998 г., впоследствии вновь ухудшалось до 2002 г., после чего обнаружилось тенденцию к улучшению» [7].

При сопоставлении психологического состояния России с психологическим состоянием других стран оказалось, что в данном плане мы уступаем как государствам Западной Европы, так и странам СНГ. Так, в 2005 г. значение КИМС в России составило 4,31 балла, тогда как в Швеции – 8,31; в Великобритании – 8,27; в Германии – 7,89; во Франции – 7,37; в Беларуси – 6,76; в Венгрии – 6,73; в Польше – 6,51; на Украине – 5,54 [7].

Практическое применение методики расчета КИМС имеет несколько преимуществ, в том числе:

- расчеты выстраиваются на основе официально предоставляемых статистических показателей;
- в расчетах учитываются показатели ключевых аспектов жизнедеятельности человека;
- расчеты КИМС обеспечивают сравнительные исследования динамики населения территорий;
- методика может быть использована для определения и корректировки векторов развития социальных институтов российского общества, разработки качественных инструментов управления обществом и оценки деятельности территориальных органов управления территориями;
- расчет КИМС практически не вызывает затруднений в современных развитых и многих развивающихся странах за исключением проблемы с запаздыванием публикации официальных данных ежегодной статистики;
- расчеты КИМС могут быть выполнены с учетом всех научных требований и ограничений: возможно и практикуется введение корректировок с учетом уровня развития экономики (учитываются: значение конкретного показателя для страны за определенный год, а также максимальное и минимальное значения показателя среди стран данной группы в рассматриваемый период).

Сравнительный анализ уровня и динамики развития различных территориальных образований в РФ на основе расчета КИМС позволит:

- более взвешенно выявлять ориентиры развития территорий с учетом фактора социально-психологического благополучия населения;
- выявлять неблагополучные в социально-психологическом отношении территориальные образования страны;
- определять ключевые факторы благополучия населения;
- включать в критерии оценки результатов деятельности руководителей территориальных образований показатели состояния населения управляемых ими территорий;
- предоставлять объективные основания для оценки деятельности руководителей территорий и принятия значимых кадровых решений;
- включать в должностные инструкции и регламенты руководителей территориальных образований принципы и нормы управления с учетом социально-психологических факторов, повышая тем самым реальную ответственность руководителей территориальных образований за результаты их деятельности; нацеливать

руководителей на повышение уровня своей социально-психологической компетентности [6].

Отстаивая необходимость применения методик анализа показателей для оценки деятельности руководителей, необходимо подчеркнуть, что при разработке практических рекомендаций по применению КИМС важно «не перегнуть палку».

Во-первых, важно апробировать применение методики, убедив руководителей инициировать самооценку своей управленческой деятельности с применением методики КИМС, аналогично добровольному применению крупными компаниями социальных отчетов.

Во-вторых, важно не противопоставлять показатели экономического развития территории показателям социального развития и благополучия населения, а применять их в совокупности.

В-третьих, важно учитывать как взаимовлияние экономических и психологических факторов, так и действие других факторов, влияющих на оценку меры благополучия населения и изменение показателей. В частности, есть основания предполагать: что по мере роста и удовлетворения материальных потребностей людей возрастает требовательность и чувствительность самих граждан и экспертов к психологической динамике общества; что с ростом уровня образования населения снижается его удовлетворенность в различных областях субъективного благополучия и нарастает критичность оценок [4]. Так, согласно зарубежным исследованиям индекса счастливой жизни (или счастливых лет жизни, HLY) (Н. Маркс, С. Aballah, А. Симмс и С. Томпсон) государства – члены «большой восьмерки» заняли следующие места: Италия – 66-е место в мире, Германия – 81, Япония – 95, Великобритания – 108, Канада – 111, Франция – 129, США – 150, Россия – 172 [8].

В-четвертых, важно тщательно поддерживать этическую корректность исследований, обработки и хранения информации.

В-пятых, важно использовать результаты оценки прежде всего для определения конкретных мер, направленных для достижения позитивной динамики благополучия населения.

Параллельно необходимо продолжать исследования в области разработки методик оценки экономического, социального и психологического благополучия населения. Сложность таких разработок заключается в динамичности представлений людей о содержательных характеристиках и внешних признаках благополучия человека (то есть о критериях оценки), а также в изменчивости самих оценок в различные периоды жизни с учетом конкретных обстоятельств. Результаты научных исследований свидетельствуют, что:

- имеет место существенная разница в ценностных предпочтениях людей различного возраста, например, молодежи и людей среднего возраста [3], а «конфликт поколений» «в том или ином виде существует в любом обществе, но в своих экстремальных формах он тоже служит симптомом его психологического неблагополучия» [9];

- заметна динамика социальных ценностей современного российского общества в направлении «агрессивного эгоизма» [9], деформирующая оценки личного и социального благополучия;

- существенный «сдвиг» оценкам благополучия населения добавляют различного рода качественные «семейные» показатели, а также «личная безопасность» и «безопасность семьи» [2, с. 110].

Значимыми в продвижении к более точной оценке различных видов благополучия населения могут оказаться и теоретические разработки понятийно-категориального аппарата: с сожалением приходится констатировать, что содержание существующих определений понятия «благополучие» пока не удовлетворяет научным требованиям и носит размытый характер.

Список использованной литературы.

1. Балацкий Е.Ф. Факторы удовлетворенности жизнью: измерение и интегральные показатели // Мониторинг общественного мнения. – 2005. – № 4. – С. 42–52.

2. Зараковский Г.М. Качество жизни населения России: психологические составляющие. М.: Смысл, 2009.

3. Лебедева Н.М. Базовые ценности русских на рубеже XXI века // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 3. – С. 73–81.

4. Осипов Г.В. Измерение социальной реальности. М.: ИСПИ РАН, 2011.

5. Фишман Р. Сколько в России счастья? [Электронный ресурс] // URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/skolko_v_rossii_schastya_vop_zn/ (дата обращения: 25.04.2015).

6. Черняева Г.В. Необходимость формирования социально-психологической компетентности личности в системе гражданского образования // Гражданское образование: сущность, проблемы, перспективы (Материалы конференции 19 ноября 2014 г.) / Ред. и сост. Е.В. Брызгалина, А.Н. Тихонов, П.Н. Костылев. – М.: Издатель Воробьев А.В., 2014. – (Электронное издание. ISBN 978–5–93883–246–6). – С. 174–177.

7. Юревич А.В., Ушаков Д.В. Макропсихология как новая область психологических исследований // Вопросы психологии. – 2007. – № 4. – С. 3–15.

8. Юревич А.В., Ушаков Д.В., Цапенко И.П. Количественная оценка макропсихологического состояния современного российского общества // Психологический журнал. – 2007. – Т. 28. – № 4. – С. 23–34.

9. Юревич А.В., Юревич М.А. Динамика психологического состояния российского общества: экспертная оценка // Нравственность современного российского общества: психологический анализ. М.: ИП РАН, 2013.

ОЦЕНКА СУБЪЕКТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Шашкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: shashkova_anastasia@mail.ru

Научный руководитель: Спицына Л.Ю., канд. экон. наук, доцент

В работе изучен вопрос роли социального капитала в формировании благополучия населения и выявлена их тесная взаимосвязь. Социальный капитал является важным элементом формирования субъективной оценки человеком своего благополучия на основе таких показателей, как доверие, социальные сети, способствующие коллективным действиям, и просоциальные нормы поведения, отражающие общественный интерес. Отмечена важная институциональная роль социального капитала как фактора, воздействующего на уровень и динамику экономического развития. Проведен анализ формирования социального капитала Томской области и сделаны выводы о достаточно высоком и открытом уровне социального капитала среди опрошенных.

Социальный капитал, с экономической точки зрения, – это особый вид экономического капитала, который существует в нематериальной форме и мобилизует ресурсы экономических субъектов, снижает транзакционные издержки (асимметрию информации, неопределенность, риски оппортунистического поведения, расходы на ведение переговоров). Но социальный капитал стоит рассматривать не только как нематериальное экономическое благо, но и как неформальный институт экономики, который оказывает значительное воздействие на эффективность институционального взаимодействия.

Результаты существующих исследований довольно согласованы и демонстрируют универсальность, а также стабильность во времени феномена позитивной связи различных показателей социального капитала с индикаторами, характеризующими экономический рост и развитие. Функционирование экономики и бизнеса подвержены воздействию социального капитала не только на уровне всей страны, но и на региональном уровне [1]. Результатами влияния социального капитала на ситуацию в экономике признаются такие позитивные эффекты, как увеличение ВВП, повышение эффективности функционирования рынков труда, снижение уровня преступности, повышение эффективности функционирования государственных институтов [2, 3, 4], уровень образования [1, 5], здравоохранение [6, 7], местное самоуправление и экономические проблемы [8]. В исследовании С. Нака и П. Кифера [9] была математически показана связь социального капитала с экономическим ростом. Эти авторы, с помощью регрессионного анализа, на выборке из 28 стран проанализировали взаимосвязь между экономическим ростом и уровнем доверия. В результате было установлено следующее: увеличение уровня доверия в большинстве стран влечет за собой увеличение процента экономического роста. Еще более высокую связь была обнаружена авторами между доверием и долей инвестиций в ВВП (на примере своей выборки стран с 1960 по 1992 гг.). Ла Порта с соавтором обнаружили, что прирост доверия увеличивает эффективность судебных решений и снижает коррупцию [10].

Таким образом, высокое качество социального капитала в национальной экономике (превалирование групп Патнэма [11] над группами Олсена) может рассмат-

риваться как значимый фактор в формировании позитивной оценки субъективного благополучия человеком и выступает как один из методов институциональной политики правительства.

Помимо объективных факторов на социально-психологическое благополучие влияют и субъективные факторы. Субъективные факторы – те факторы, которые отражают восприятие человеком реальной картины его жизни: этические и религиозные убеждения, привычки, хобби, - в общем, все то, что называют неформальной институциональной средой, в которой действует человек [12, 13]. Причем субъективное отношение к реальным факторам может заметно изменить уровень благополучия человека (мнение по поводу доходов, возраста, пола, климата может быть диаметрально противоположным). И здесь важную роль играет неформальная институциональная среда, этические нормы воспитания и поведения, принятые в обществе.

Субъективное благополучие – понятие, отражающее отношение человека к своей личности, жизни, а также процессам, которые имеют большое значение для индивида с точки зрения нормативных представлений о внутренней и внешней среде и характеризующееся чувством удовлетворенности. Одно из наиболее известных определений субъективного благополучия принадлежит Е. Динеру. С его точки зрения, субъективное благополучие выражает оценку человеком своей жизни и включает счастье, положительные эмоции и удовлетворенность жизнью. Он выделил следующие уровни оценки качества жизни: уровень общей удовлетворенности жизнью, уровень удовлетворенности отдельными сферами жизнедеятельности (браком, учебой, работой) и уровень эмоциональной удовлетворенности (качество и частота испытываемых человеком эмоциональных состояний). Причем два данных компонента благополучия, несмотря на их взаимосвязь, являются относительно самостоятельными [14, 15]. В среднем на долю объективных факторов личного благополучия, по данным ряда американских исследований, приходится не более 15% всех различий в субъективном благополучии [11].

Для проведения управленческих воздействий на повышение субъективного благополучия, необходимо предварительно оценить качество социального капитала, выявить наиболее уязвимые аспекты самооценки своего благополучия человеком и адаптировать меры воздействия для улучшения по данным позициям.

Исследования социального капитала и его трендов в международном контексте опираются, как правило, на стандартные индикаторы: общий уровень доверия, участие и активность в волонтерских движениях. [5, с.48].

В 2007 году в России проведено исследование «Георейтинг» Фонда «Общественное мнение» [16]. Всероссийский опрос зафиксировал представления 34 000 респондентов о доверии и сплоченности в обществе, готовности помогать друг другу, а также о круге личной ответственности. Исследователи выявили три основных фактора, лежащих в основе оценок и мнений респондентов:

1. Доверие и готовность к сотрудничеству в общих интересах с близкими и малознакомыми людьми создают предпосылки для формирования широких общественных объединений.
2. Ограничение взаимопомощи и ответственности узким кругом родства и тесного общения.
3. Чувство личной ответственности за происходящее; его правомерно рассматривать как проявление гражданской культуры.

Авторами разработана и применена методика оценки субъективного благополучия с учетом показателей социального капитала на уровне г. Томска. Была разработана социологическая анкета из 22 вопросов, ориентированных на построение индикаторов доверия, членства в общественных объединениях, частоты неформальных контактов, социальной поддержки.

Методика опроса приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Методика социологического исследования

Группа показателей	Наименование показателя	Шкала оценки	
Описание респондента	Пол	Выбор из предложенных вариантов	
	Возраст		
	Семейное положение		
Уровень межличностного доверия	Доверие ко всем людям	Выбор степени соответствия из предложенных вариантов	
	Доверие к семье		
	Доверие к друзьям		
	Доверие к соседям		
	Доверие к коллегам по работе		
	Доверие к людям других национальностей		
	Доверие к общественным институтам	Доверие к государству и его силовым институтам (Правительству, Президенту, армии, полиции, органам исполнительной и судебной власти)	
		Доверие к средствам массовой информации	
		Доверие к системе образования	
		Доверие к религиозным организациям	
Доверие к негосударственным общественным организациям			
Доверие к экономическим организациям			
Уровень социальной активности		Участие в политических партиях	
	Участие в религиозных организациях		
	Участие в спортивных/досуговых организациях		
	Участие в благотворительных организациях		
	Участие в творческих, профессиональных организациях		
Уровень межличностного и делового общения	Частота общения с друзьями, родственниками	Выбор из предложенных вариантов	
	Круг лиц, у которых просят помощи при отсутствии работы, денег, семейных проблемах		

В опросе приняли участие 100 респондентов разного возраста и пола. Основные выводы, сделанные по результатам опроса, говорят о следующем:

– уровень межличностного доверия Томичей находится на достаточно высоком уровне (54%), что превышает среднероссийский. Напомним, что его значение составило 27,8%. Такой разрыв подтверждает то, что Томск является «гражданским городом» с открытым социальным капиталом. Причем большую степень доверия вызывают члены семьи (74%), а также друзья (48%);

– оценив уровень доверия к общественным институтам, мы выяснили, что максимальный уровень доверия Томичи выразили президенту (85%), полиции (79%), образовательным учреждениям (73%) и армии (68%). Меньше всего профсоюзам, прессе и телевидению;

– уровень оценки безопасности по результатам опроса составил 70%, именно такое количество Томичей считает, что прогулка по своему кварталу с наступлением темноты является вполне безопасным занятием. На наш взгляд, это связано с высоким уровнем межличностного доверия Томичей, а также с высоким уровнем доверия к органам полиции;

– анализируя уровень межличностного и делового общения, который измерялся с помощью установления частоты общения с друзьями, родственниками, а также выявления круга лиц, у которых просят помощи при возникновении различного рода проблем, можно сделать вывод о том, что респонденты имеют очень прочные неформальные контакты со своим близким окружением: часто ходят в гости, разговаривают по телефону и проводят досуг со своими семьями и друзьями. В случае возникновения какой-либо проблемы, по результатам опроса, респонденты меньше всего обращаются к коллегам и соседям. Однако, несмотря на это, респонденты готовы оказывать помощь этой категории людей, и, как мы видим, не готовы принимать от них ничего взамен. Друзья для респондентов являются «спасательным кругом» во всех жизненных бедах и проблемах, исключением являются только проблемы со здоровьем, с возникновением которых все обращаются, в первую очередь, к специалистам.

Все эти выводы подтверждает последний вопрос, касающийся оценки своего счастья респондентами, 74% опрошенных считают себя вполне счастливыми. Таким образом, после комплексного анализа проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что социальный капитал Томичей находится на высоком уровне и имеет огромные перспективы для его дальнейшего развития и накопления, потому что именно в Томске, являющимся крупнейшим студенческим центром, существует подходящая инфраструктура и большой человеческий потенциал. Это обусловлено тем, что Томск, как уже упоминалось, является научным центром России, в который съезжаются талантливые молодые люди не только из разных городов нашей необъятной Родины, но и представители других стран и национальностей. Ведь именно молодое поколение России является ее основным движущим фактором, который обязательно выведет нашу страну на абсолютно новый уровень развития.

Список использованной литературы.

1. Aldridge [et al.] Social Capital: A Discussion Paper. London, England: Performance and Innovation Unit. – 2002. – P.13-15.
2. Putnam R. D., Leonardi R. & Nanetti R. Y. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press. – 1994 – P. 18-21.
3. Halpern D. Moral values, social trust and inequality can values explain crime? British Journal of Criminology. – 2001. – V.41. – P. 236-251.

4. Kawachi I. Crime: social disorganization and relative deprivation. *Social science & medicine*. – 1999. - V. 48(6). – P. 719–731.
5. Israel [et al.]. The influence of family and community social capital on educational achievement. *Rural Sociology*. – 2002. – V. 66. – P. 43–68.
6. Coulthard M. People's perceptions of their neighborhood and community involvement. London: The Stationery Office. – 2002. – P. 115–137.
7. Subramanian S. V. Neighborhood differences in social capital: a compositional artifact or a contextual construct? *Health & place*. – 2002 – V. 9. – P. 33-44.
8. Bowles S. & Gintis H. Social capital and community governance. *The Economic Journal*. – 2002. – V. 112. – P. 419–436.
9. Knack S. & Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – V. 112. – P. 1251–1288.
10. La Porta R. [et al.]. Trust in large organizations. *American Economic Review*. – 1997. – V. 87. – P. 333–338.
11. International evidence on the social context of well-being / Helliwell JF. [et al.]. Oxford University Press. – 2010. – P. 291–327.
12. Davis L., North D. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press. – 1971. – P. 6.
13. Олейник А.Н. Институциональные ловушки постприватизационного периода в России. // *Вопросы экономики*. – 2004. – №6. – С. 79–94.
14. Diener E., Suh E.M. *Culture and subjective well-being*. Cambridge: MIT Press. – 2000. – P. 56–58.
15. Diener E. [et al.]. Similarity of the relations between marital status and subjective well-being across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. – 2000. – V. 31. – P. 419–436.
16. Георейтинг [Электронный ресурс] Фонд общественного мнения. 2007. URL: <http://fom.ru> (дата обращения: 26.05.2015).

**ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ
КАК МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РФ**

А.С. Баландина

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: anbalandina@mail.ru

Налогообложение нефтегазового сектора России всегда находится под пристальным вниманием правительства, так как именно налоговые отчисления нефтяных компаний формируют более пятидесяти процентов доходов консолидированного бюджета РФ. Много споров существует вокруг вопроса - продолжать совершенствовать дифференциацию налога на добычу полезных ископаемых или ввести новый налог, для налогообложения нефтегазовых доходов.

На сегодняшний день нефтяные доходы составляют 48 % дохода федерального бюджета и формируются главным образом за счёт федерального налога на добычу полезных ископаемых и доходов от внешнеэкономической деятельности (экспортных пошлин на нефть). Доходы в бюджет РФ от нефти составляют 191–194 млрд. долларов.

С 2015 года в России начался «налоговый маневр». Маневр и снижает зависимость бюджета от цен на нефть, и смягчает эффект от их падения для нефтяной отрасли. Налоговый манёвр подразумевает: увеличение бюджетных доходов за счёт поэтапного (в течение трёх лет) снижения экспортной пошлины на нефть; снижение акцизов; повышение НДС (налога на добычу полезных ископаемых). Согласно законопроекту, сократятся экспортные пошлины: на нефть в 1,7 раза; на нефтепродукты в 1,7–5 раз в зависимости от вида. Одновременно вырастет налог на добычу нефти в 1,7 раза. Ставка НДС на нефть в 2015 году достигнет 775 рублей за тонну, газового конденсата в 6,5 раза.

Первоначальный вариант налогового манёвра предполагал, что в течение двух лет, до 2016 года, экспортные пошлины на нефть, светлые нефтепродукты и масла будут снижены более чем наполовину. Параллельно будет повышена ставка НДС (налог на добычу полезных ископаемых) на нефть до 1005 руб. за тонну. С 1 января 2014 года НДС на нефть составляет 493 руб. за тонну. Данный законопроект направлен на снижение зависимости бюджета страны от экспорта нефти и нефтепродуктов.

Необходимость манёвра также вызвана сокращением налогового субсидирования переработки за счёт добычи. Ранее такие субсидии были стимулом для работы целого ряда неэффективных нефтеперерабатывающих заводов, специализирующихся на мазуте. Кроме этого, одной из целей законопроекта является минимизация потерь бюджета РФ в связи с созданием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с Казахстаном и Белоруссией. После вступления в силу межправительственных соглашений, ограничивающих объёмы поставок нефти и нефтепродуктов, у Белоруссии и Казахстана появится возможность увеличения их беспошлинного ввоза и по-

следующего реэкспорта. Смысл манёвра заключается в том, чтобы, поэтапно сократив экспортные пошлины до уровня Казахстана, снизить экономические стимулы для реэкспорта.

В интервью РосБизнесКонсалтингу министр финансов Российской Федерации Антон Силуанов в октябре 2015г. сказал, что Минфин 11 сентября предложил максимально жесткие варианты, которые позволят сбалансировать бюджет РФ: дополнительные изъятия ренты с нефтяников, индексацию страховой пенсии только на 4% и сокращение социальных расходов.

По словам Силуанова, Минфин по-прежнему настаивает на изъятии сверхдоходов нефтегазового сектора, а также на оптимизации бюджетных ассигнований госкомпаниям – такова «новая экономическая реальность».

Всегда налогообложению нефтегазового сектора уделялось много внимания как со стороны государства, так и со стороны научных исследований. Зависимость российского бюджета от нефтегазовых доходов всегда была значительна, это же направление сохранилось и в 2014-2015гг. Вклад остальных экономических отраслей в формирование бюджета снижается, что ставит его в сильную зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры. Эффективная налоговая система должна отвечать множеству принципов и целей. Для нефтегазовой отрасли всегда основой для создания оптимальной налоговой системы считалось изъятие соответствующего уровня природной ренты, то есть перераспределение дохода от эксплуатации природных ресурсов в пользу государства, для содействия устойчивого благосостояния государства в целом.

Для этих целей государство применяет различные экономические стимулы и механизмы, направленные на рациональное использование природных ресурсов [1, с.19]. Об этом свидетельствует заключение Счетной палаты на проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». В заключении аудиторов Счетной палаты отмечается, что общий объем роста доходов федерального бюджета 2014 года складывается за счет увеличения нефтегазовых доходов на 952,1 млрд руб. (+14,6%) [2]. Несмотря на то, что нефть подешевела почти в два раза, налоги и сборы с нефтегазового сектора остаются основным источником дохода для федерального бюджета.

По оперативным данным Минфина, в первом полугодии 2015г. в федеральный бюджет поступило 6,2 трлн. руб. доходов. Из них налогов – 3,6 трлн. руб., таможенных сборов – 2,3 трлн. руб. Однако надо вспомнить, что один из основных налогов – это налог на добычу полезных ископаемых, а с 1 января этого года в действие вступил налоговый маневр, благодаря которому тяжесть фискальной нагрузки для нефтяников смещается с таможенных пошлин именно на налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

Правительство, проводя реформы в налогообложении нефтегазового сектора, пытается внедрить в систему налогового регулирования нефтегазовых предприятий налоговые рычаги, стимулирующие рациональное и эффективное природопользование, эффективное воспроизводство минерально-сырьевой базы, обеспечивающих одновременное усиление бюджетного и регулирующего эффекта от предоставления налоговых льгот и преференций.

В настоящий момент в Правительстве активно обсуждается замена НДПИ на налог на финансовый результат или налог на дополнительный доход (НДД). Новый

налоговый режим должен повысить уровень рентабельности разработки новых месторождений.

Дискуссия о пересмотре существующей системы налогообложения в нефтяной отрасли и переход на НДС обсуждается в профильных министерствах уже несколько лет. За это время рассматривались различные варианты: введение НДС при сохранении более низкого уровня экспортных пошлин на нефть и НДСПИ, отмена экспортных пошлин и переход на НДС при сохранении НДСПИ, переход на НДС только шельфовых месторождений на первом этапе разработки и другие конфигурации налоговой системы.

В условиях НДС работает механизм, когда в случае высоких затрат на добычу нефти у какого-то налогоплательщика, при прочих равных условиях он автоматически будет платить меньше налога с того же количества добываемого сырья. Но и в случае высоких затрат, если цена на нефть резко увеличивается, то и прибыльность добычи также поднимется на более высокие уровни, и компания будет выплачивать больше налога без специальных решений. При этом ставка налога обязательно будет прогрессивной, должна зависеть от уровня прибыльности проекта по разработке конкретного месторождения.

Любая реформа в сфере налогообложения должна учитывать баланс между долей установленных отчислений от экономической деятельности предприятия в пользу государства и долей средств, остающихся в распоряжении предприятия.

Необходимо отметить, что сформированную на настоящий момент систему налогообложения нефтяной отрасли нельзя назвать неэффективной. Однако государство полагает, что оно изымает недостаточный объем природной ренты, а самые прибыльные компании платят относительно мало по сравнению с остальными участниками нефтегазового рынка.

Основным механизмом для сохранения и увеличения добычи малорентабельных и трудно извлекаемых нефтегазовых ресурсов в мировой практике остается создание экономических стимулов. Наиболее эффективным является создание дифференцированной системы налогообложения на основе специализированных коэффициентов, учитывающих динамику изменения рыночной конъюнктуры с помощью двух основных подходов: производственного и экономического [3, с.44].

В Российской Федерации наиболее популярным предложением по реформированию взимания НДСПИ до недавнего времени являлось введение дифференциации этого налога. Дифференциация НДСПИ была введена в связи с принятием Федерального закона от 27.07.2006 N 151-ФЗ "О внесении изменений в главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" (далее - Закон N 151-ФЗ), которыми были введены дифференцированные ставки, действующие с 1 января 2007 г. [4].

НДСПИ и порядок его взимания установлены гл. 26 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) [5]. Согласно ст. 13 НК РФ НДСПИ является федеральным налогом. Объектом обложения НДСПИ признаются добытые полезные ископаемые. Налоговым периодом считается календарный месяц.

До 1 января 2007 г. шкала НДСПИ была фиксированной, то есть плоской и не дифференцировалась в соответствии с действующим налоговым законодательством.

В данном случае использовался достаточно простой способ администрирования налога, так как в отношении любого налогоплательщика применялась единая (общая) ставка НДСПИ.

Введение специальных коэффициентов, то есть дифференциации НДСП было осуществлено для того, чтобы учесть различные геологические, экономические, технологические и горно-геологические факторы разработки месторождений. Именно эти факторы влияют на экономическую эффективность разработки нефтегазовых месторождений.

Основой для дифференциации является разделение на экономические и производственные коэффициенты, оказывающие влияние на различные неравенства при добыче нефтегазовых ресурсов таких, например, как стадия разработки месторождения: выработанность, обводненность, истощенность или, напротив, связанных с географическими характеристиками месторождений: удаленность от существующей инфраструктуры, шельф, удаленность от рынка сбыта и т.п.

Основные принципы, заложенные в дифференциации НДСП, это перенести налоговое бремя по изъятию дифференциальной ренты с менее эффективных на более эффективные месторождения, а также продлить срок службы и увеличить уровень выработанности участков недр. Так как именно данный принцип означает справедливое изъятие как природной, так и дифференциальной ренты. Это позволяет увеличивать конкурентоспособность компаний, работающих на низкодоходных месторождениях, по сравнению с компаниями, которые работают на высокодоходных месторождениях.

При единой ставке НДСП становится нерентабельно разрабатывать месторождения с падающей добычей, дифференциация ставок позволят сделать разработку замыкающих месторождений прибыльной. Также следует заметить, что дифференциация налоговых ставок вводится для того, чтобы изымать сверхдоходы с недропользователей обслуживающих месторождения с более качественными запасами, содержащими легкую малосернистую нефть, имеющими низкую себестоимость добычи, а также высокоэффективные скважины, которые характеризуются высоким дебитом, малой выработанностью и обводненностью и т.д. Несмотря на то, что в настоящий момент у экономических экспертов единого мнения относительно необходимости и целесообразности дифференциации НДСП не имеется, все сходится к тому, что разработать абсолютную и совершенную систему коэффициентов, учитывающую все технологические особенности разработки нефтегазовых месторождений, невозможно. Также стоит иметь в виду, что в процессе эксплуатации нефтегазовых месторождений горно-геологические свойства могут меняться, и это также предусмотреть в существующей системе налогообложения добычи нефтегазовых ресурсов невозможно. Ни одна система и шкала дифференциации НДСП не может учесть всех изменений. Однако и нет необходимости стремиться к абсолютному совершенству, главное, чтобы механизм взимания налога был прозрачен и понятен участникам рынка, а также, чтобы он выполнял основную функцию – изъятия ренты в пользу государства.

Плоская шкала НДСП, без учета экономических и технологических особенностей месторождений, привела к тому, что нефтегазовые компании потеряли экономические стимулы для развития и интенсификации геологоразведки.

Несмотря на отрицательные мнения по введению дифференциации НДСП, опыт применения дифференциации в нефтедобыче показал, что это эффективный и экономически оправданный механизм стимулирования инвестиционной деятельности [6, с.114]. Основным критерием при введении дифференцированной шкалы по НДСП являлось то, что изменения в налогообложении не должны приводить к снижению поступлений в бюджет РФ, но в то же время стимулировать предприятия к

разработке месторождений с малодобитными скважинами и трудно извлекаемыми природными ресурсами.

В целом применение дифференцированных ставок НДС имеет своей целью как можно большее увеличение уровня налоговой нагрузки в период максимальной доходности предприятий и минимизирование налоговой нагрузки на начальном и завершающем этапах разработки месторождений.

Исходя из правил расчета НДС, действующих в настоящий момент, хозяйствующие субъекты не имеют возможности влиять на размер и правила формирования налога. Это является как минусом, так и несомненным плюсом, особенно для государства. Существующий порядок расчета НДС не позволяет применять различные схемы и варианты оптимизации формирования как налогооблагаемой базы, так и размера рассчитанного налогового платежа к уплате в бюджет. В связи с этим переход на налог с финансового результата для нефтегазового сектора может создать очередные проблемы в системе администрирования налоговых платежей, а также снизить объем доходов консолидированного бюджета РФ.

Введение новых налогов может привести к разным последствиям: как усилить, так и стереть бюджетный эффект, связанный с изъятием рентной составляющей. В связи с этим считаю необходимым продолжать работу по совершенствованию налогообложения нефтегазового сектора в части оптимизации и развитии методической базы по дифференциации именно налога на добычу полезных ископаемых, а не изменению и введению новых налогов.

Список использованной литературы.

1. Баландина А.С. Проблемы налогообложения нефтегазовых ресурсов в Российской Федерации // Развитие науки и образования в современном мире. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО "АР-Консалт". – 2014. – С. 19–20.

2. Политизация является главным вызовом для нефтяного рынка [Электронный журнал] // Нефть России. URL: <http://oilru.com/news/410416/> (дата обращения: 04.10.2015).

3. Баландина А.С. Подходы к дифференциации налогообложения нефтегазового сектора экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – №3(19). – С.44-47.

4. О внесении изменений в главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации: федеральный закон от 27.07.2006 № 151-ФЗ [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.10.2015).

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г., (редакция от 28.07.2012 г.) [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.10.2015).

6. Баландина А.С. Реформирование системы налоговых льгот нефтегазового сектора России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – №4(24). – С. 110–115.

МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ

А.Д. Барчук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: barchuk.alex@gmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Статья посвящена рассмотрению перспективных и альтернативных методов повышения креативности персонала современной организации. Раскрывается значение потребности в обучении персонала как получения возможности противостоять социально-экономическим вызовам.

В современных условиях весомую роль играет необходимость организации деятельности компании, обеспечивая при этом высокую заинтересованность персонала в разработке новых продуктов, поиске новейших и эффективных способов удовлетворения потребностей клиента, в нестандартном решении текущих и стратегических задач.

Большинство предприятий на сегодняшний день столкнулось с проблемой развития инновационного потенциала производства и обеспечения роста творческого потенциала работников предприятий. Основной задачей в данной сфере является создание на предприятиях сбалансированной внутриорганизационной политики и «особой» рабочей атмосферы.

Креативность как способность создавать новые идеи является одним из важнейших аспектов эффективной работы компании. Благодаря творческому подходу, генерируются нестандартные решения для различных проблем. Но время от времени креативность в командах надо «подпитывать». Необходимость «подпитки» объясняется тем, что ежедневная работа большинства сотрудников становится слишком однообразной и рутинной. Люди привыкают делать одно и то же и относятся к выполнению своих профессиональных задач как к механическому труду, в то время как практически любая работа может стать интересной, если относиться к ней с точки зрения принципа «не мыслить стереотипами, выходить за рамки привычного».

В 2010 году компания IPA Databank провела исследование, пытаясь определить связь между креативностью и эффективностью. Объектами исследования выступили две группы компаний: в одной группе стимулировалась креативная работа, в другой – наоборот. Исследование показало, что[5]:

- эффективность компаний, в которых поощрялась креативность, выросла в 12 раз;
- доля на рынке компаний с высоким уровнем креативности выше, чем компаний с более низким уровнем креативности;
- компании, в которых поощряется креативность, более привлекательны для инвесторов.

Для начала необходимо разобраться в терминах и определениях, связанных с обучением персонала. Р. Крамер считает, что обучение помогает людям стать квалифицированными и реализовать полученные знания на практике [4].

По мнению К. Хансен [3], организация заинтересована в приобретении знаний сотрудниками посредством обучения, так как их измененное поведение способствует достижению целей организации.

Чтобы достигнуть цели, организаторы должны выбрать соответствующие методы, чтобы вовлечь персонал в процесс обучения. Грамотная политика по увеличению творческого потенциала работников предприятия может осуществляться с помощью следующих методов:

1. «Action learning» – предполагает формирование групп сотрудников, которые периодически работают над решением реальных задач. Это позволяет наиболее эффективно решать возникшие организационные проблемы, разрабатывать структуру и динамику организационных изменений. Данный метод обучения на практике эффективен для развития отдельного лидерства и приобретения навыков решения проблем команды. Поскольку решение сложных проблем требует разнообразных навыков, «action learning» способствует их развитию в процессе обучения.

2. «Secondment» – это «прикомандирование» сотрудника на определенное время в другое структурное подразделение для овладения необходимыми навыками. Вовлечение высококвалифицированного сотрудника с другого предприятия позволяет использовать его навыки и опыт для развития своего бизнеса. На западе широко распространен данный метод среди крупнейших корпораций, которые обмениваются между собой сотрудниками. Согласно данным опроса CIPD на тему «Управление карьерой сотрудников», «secondment» считается одним из десяти самых распространенных методов обучения персонала, которые используются в практике управления карьерой [2].

3. Storytelling (метафорическая игра) – это метод, который предусматривает организацию активной работы участников, направленной на выработку новых форм деятельности и изменения установок в поведении. Это рассказывание историй о бизнесе, о партнерах, клиентах и сотрудниках, сосредоточенных на положительных и хороших событиях. Рассказывание историй может использоваться в качестве сильного дополнения к таблицам, графикам и другим абстрактным изображениям компании и ее действий [1].

4. Shadowing («следовать как тень») – метод, который пока не получил должного внимания со стороны HR («human resource») менеджеров российских компаний. Суть данного метода заключается в том, что обучающийся сопровождает опытного руководителя в рабочей обстановке, следует за ним в процессе выполнения работы.

5. Buddying – также пока не популярный метод среди российских компаний, суть которого предполагает наличие двух сторон, которые находятся в равноправном положении и могут генерировать и получать знания.

Необходимо отметить, что вышеперечисленные методы неформального развития становятся эффективными только в том случае, если руководители всех уровней управления активно вовлекаются в процесс развития сотрудников, создания атмосферы доверия к свободному обмену мнениями, внедрения программ по лидерству, проектному менеджменту и повышению креативности.

Разумеется, кроме применения вышеперечисленных методов, следует и создать необходимые условия, чтобы стимулировать креативность в команде:

1. Начальник, который будет вдохновлять.

Персонал, находясь под постоянным прессом руководства, оказывается «парализованным» и живет в страхе потерять рабочие места. У таких компаний нет будущего, так как, по сути, они статичны, а потому слабы перед конкурентами.

Установление слишком строгих рамок ведет лишь к полной потере креативности у персонала. Сотрудники должны иметь возможность себя проявить. Проведение

ние творческих конкурсов, ежемесячное избрание авторов лучших идей – то, что может сделать руководство предприятия для увеличения эффективности деятельности фирмы. Однако все это формируется только в рамках соответствующей корпоративной культуры.

2. Собственные проекты.

Необходимость распределять рабочее время – не менее важный фактор. Конечно, большая его часть будет посвящена основной работе, но пусть останется еще время на собственные проекты сотрудников. Уделяя несколько часов в неделю своим идеям, сотрудники в итоге помогут сделать компании сильный рывок вперед.

3. Награждение лучших.

Того, чья идея окажется лучшей, необходимо поощрять – материальными или нематериальными способами. Главное, чтобы другие подчиненные видели успехи своего коллеги и тоже захотели участвовать в процессе генерации идей, ведь конкуренция – один из самых важных факторов развития как на уровне компаний, так и на межличностном уровне.

4. Проведение корпоративных встреч.

В непринужденной обстановке сотрудники легче делятся идеями, общаются, вдохновляют друг друга. Один расскажет другому про свой проект, второй «загорится», они вместе позовут третьего, и вот без участия руководства уже три человека работают над развитием компании.

5. Разнообразие.

Западные специалисты по управлению персоналом, говоря об эффективных командах, часто употребляют термин *diversity* («разнообразие персонала»). Современная *diversity*-команда – это, прежде всего, сообщество талантов разных типов, которые вместе генерируют больше идей, чем каждый по отдельности. Одна из задач специалистов по персоналу – находить, привлекать и удерживать таланты.

Команда, включающая только звезд, может увязнуть в борьбе за власть, а команде из интровертов придется нелегко в коммуникациях. Принцип разнообразия команд гласит, что важно соблюдать гармонию: пусть работают интроверты и экстраверты, холерики и меланхолики, флегматики и сангвиники, люди, внимательные к деталям, и взбалмошные гении. Они будут идеально дополнять друг друга.

6. Поменяться ролями.

Достаточно рискованный способ, но очень продуктивный. Можно менять сотрудников местами, например, на день, чтобы они пробовали себя в других ролях, осваивали новое для них направление.

Например, технический директор компании Aviasales Борис Каплуновский уверен, что такой подход работает: «Мы даем возможность сотрудникам поработать в разных сферах. Например, back-end программисты пробуют себя во front-end и наоборот. Помимо этого мы стараемся не застывать на старых добрых технологиях и применять новые и дерзкие, даже если это немного снизит производительность разработчиков. Поощрение изучения новинок индустрии стимулирует появление новых креативных решений в наших продуктах».

Подведя итог вышесказанному, мы приходим к выводу, что одной из важнейших задач для руководства фирмы на сегодняшний день является обеспечение персонала необходимыми условиями для развития его творческого потенциала. Ведь креативность – это восприимчивость к новым идеям, умение решать задачи неординарным способом. Это то, что высоко ценится на рынке труда. Креативный человек обладает большими преимуществами, является более интересным собеседником,

умеет найти выход из самых сложных ситуаций. Креативность должна являться частью внутриорганизационного поведения предпринимательских структур, способствуя повышению эффективности работы организации.

Список использованной литературы.

1. Архипова Н.И., Седова О.Л. Управление персоналом организации. Краткий курс для бакалавров: Учебное пособие – М.: Проспект, 2015. – 212 с.
2. Hale, R.I., 2014 & Saville, M. Nurturing the H in HR: using action learning to build organization development capability in the UK Civil Service, Action Learning // Research & Practice. pp. 1–19.
3. Hansen, K. Research Companies and Careers Through Job Shadowing [Электронный ресурс] // Quintessential Careers. URL: http://www.quintcareers.com/job_shadowing.html (дата обращения: 15.10.15).
4. Kramer, R. Learning How to Learn: Action Learning for Leadership Development. A chapter in Rick Morse (Ed.) Innovations in Public Leadership Development. Washington DC: M.E. Sharpe and National Academy of Public Administration. pp. 296–326.
5. The link between creativity and effectiveness. IPA Databankresearch [Электронный ресурс] ThinkBox. URL: http://www.thinkbox.tv/upload/pdf/Creativity_and_Effectiveness_Report.pdf (дата обращения: 15.10.15).

LSP-ТЕХНОЛОГИИ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В.О. Боровикова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vborovikova@icloud.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В данной работе исследованы принципы работы LSP-технологий и их роль в повышении эффективности деятельности компании. Предположено, что благодаря данной технологии каждый сотрудник начинает проявлять более активное участие в деятельности компании, что приводит к ее постоянному совершенствованию. Показано, насколько важно уделять большое внимание всем сотрудникам различных уровней и их взаимодействию для повышения эффективности работы предприятия в целом.

Руководители компаний, HR- менеджеры, прогрессивные педагоги постоянно ищут все более нестандартные подходы к решению проблем, с которыми они сталкиваются, а именно: как у детей и взрослых разбудить творческий потенциал. Чаще всего – это подходы, в которых люди «думают руками» или выходят за рамки стереотипов.

Цель данной работы – исследовать LSP-технологии в качестве инструмента повышения эффективности деятельности компании.

Задачи:

- 1) рассмотреть принцип работы LSP-технологий;
- 2) представить мнения главного архитектора LEGO и социального психолога относительно LSP-технологии;

3) выяснить, за счет чего достигается повышение эффективности деятельности компании с помощью LSP-технологий;

4) рассмотреть результаты работы LSP-технологии на конкретном примере.

LEGO – отличный способ использовать руки человека для «отключения» стереотипного мышления. LEGO SeriousPlay капитализирует этот эффект, ставя задачу рукам найти решение, которое разум неспособен был бы найти без дополнительной помощи.

В конце 90-х гг. Кирк Кристиансен (в то время Генеральный директор LEGO Group) привлек Роберта Расмуссена, бывшего сотрудника LEGO (который является главным архитектором LSP в настоящее время), к изучению того, как кубики LEGO могут помочь компании улучшить стратегическое планирование, наладить коммуникации и развить творческое мышление.

«По сути, что такое методология LSP – это когда во время сессии фасилитатор задает вопрос, после чего участники строят модель из кубиков ЛЕГО. Модель есть не что иное, как ответ на этот вопрос, используя метафору для лучшего раскрытия смысла». Из кубиков LEGO можно построить физическое воплощение чего угодно, метод LSP применим для любой цели компании или человека [1].

Основной принцип LSP – думай руками.

Принципы работы:

1. В ходе сессии LSP участники "думают руками" – метафорически, при помощи кирпичиков LEGO, отвечают на различные вопросы, связанные с их идеями, проектами, бизнес-моделями, командой или стратегией развития. Играя, взрослые входят в "состояние потока".

2. С помощью LEGO участники строят и выражают свое понимание ситуации. Своё видение задачи или проблемы.

3. Каждый член команды включается в работу и у каждого есть право голоса.

4. Методология LSP предлагает инструменты для обмена идеями и точками зрения на проблему, поддержания конструктивного диалога, выработки решения существующих задач и проблем.

5. В ходе проведения LSP делаются такие открытия, какие, возможно, не могли бы возникнуть в ходе обычного совещания или дискуссии.

В чем польза LEGO SeriousPlay для компании:

1) сотрудники начинают прислушиваться к мнению друг друга, диалоги становятся конструктивными;

2) сотрудники становятся проактивными в решении задач компании и в выполнении своего функционала;

3) сотрудники начинают мыслить более креативно и переносят свои идеи в физические концепты, а не держат у себя в голове;

4) сотрудники начинают четко понимать важность правильного взаимодействия с партнерами и клиентами;

5) сотрудники более серьезно начинают относиться ко многим вещам, которым раньше не придавали значение.

Например, сессия может начаться с вопроса: «Назовите одно препятствие, которое мешает росту вашей компании, постройте свой ответ из кубиков LEGO. У вас есть четыре минуты. Поехали!»

Роль фасилитатора – поддерживать процесс, задавать правильные вопросы и помогать участникам осмысливать их собственные ответы, построенные из кубиков.

Также как из кубиков LEGO можно построить физическое воплощение чего угодно, метод LSP применим для любой цели компании: от решения маркетинговых задач до поиска путей трансформации существующей бизнес-модели. Расмуссен моделировал сессии в компаниях, которые прежде всего искали решение проблемы. Это компании из совершенно разных индустрий и расположенные по всему миру: Google, NASA, Coca-Cola, Toyota, Unilever и другие.

Быстрый темп развития технологий требует инновационности во всем и ежедневно, а это означает – мышление out-of-the-box. В связи с этим корпорации ищут все более нестандартные подходы к решению проблем, с которыми они сталкиваются. Чаще всего – это подходы, в которых люди «думают руками» или выходят за рамки стереотипов.

Технология действия методики LSP: память о паролях

Люди очень часто запоминают пароль быстрее, если у них есть возможность его напечатать. По факту, если кнопки на клавиатуре меняются (т.е. сначала пароль был набран на клавиатуре компьютера, а потом нужно набрать на экране телефона), они будут делать это медленней, так как пальцы не помнят, как им двигаться. Расмуссен изучил этот феномен и поверил в метод LEGO SeriousPlay.

"Вот почему я использую аналогии. Например, функция рук похожа на поисковый механизм Google. Подсознание управляет нами", – говорит Расмуссен. LEGO SeriousPlay – это метод, который позволяет вынести на поверхность наиболее значимые мысли из подсознания. LEGO "вытаскивает" знания людей, которые наиболее квалифицированы, чтобы предлагать какие-то решения для компании – самих сотрудников, а не внешних консультантов [1].

Организационный и социальный психолог Роберт Литчфилд (RobertLitchfield), доцент кафедры Экономики и Бизнеса в Washington&Jefferson College, подтвердил изданию Quartz, что использование игры на рабочем месте с целью развития креативных подходов – не новая идея, но еще недостаточно исследованная. Литчфилд объяснил, что сам факт использования кубиков в классе может быть фактором того, что он называет психологически безопасной средой.

"Вы сигнализируете вашим сотрудникам, что от них требуется креативность и создаете среду для ее высвобождения". Литчфилд также сказал, что как только вы создаете такую среду, резко возрастают шансы получить большую отдачу от сотрудников [1].

Расмуссен по-настоящему осознал, что у метода LSP есть потенциал после того, как создал прототип и протестировал его на собственной команде 17 лет назад в подразделении LEGO Education. Момент озарения наступил тогда, когда самые тихие участники его команды поделились одними из наиболее значимых инсайтов. Он спросил одного из участников о том, почему он никогда раньше не делился этими идеями. Сотрудник ответил: "Потому что от меня этого никогда не ожидали" [2].

Методика LSP может найти свое применение в самых различных ситуациях, а именно:

- 1) прием сотрудников на работу – собеседования (обучаются и руководители, и рекрутеры);
- 2) адаптация и обучение новых и старых сотрудников;
- 3) построение и отладка внутренних коммуникаций;
- 4) создание новых продуктов или услуг;
- 5) разработка, внедрение и управление изменениями в компании;

б) проведение стратегических сессий и совещаний (выработка новых решений) и т.д.

LSP способствует повышению эффективности деятельности компании следующим образом. Существует принцип «80–20», который обычно работает на совещаниях и рабочих встречах: 20% группы будут говорить 80% времени, Причем говорить будут одни и те же люди. Неизбежно, кто-то поделится своей идеей, другой будет с ним спорить, внося изменения, а третий не будет слушать, потому что сейчас формулирует собственные мысли по этому поводу, четвертый только что сказал и выключился до следующего круга. "Это та динамика, которую призван разрушить LEGO SeriousPlay", - говорит Расмуссен.

Данное утверждение подтвердила Иоанна Цитура (IoannaTsitoura), директор по персоналу в WIND, крупнейшей телекоммуникационной компании в Греции, которая получила задачу внедрить новые корпоративные ценности для 1000 сотрудников ее компании.

Цитура выбрала LEGO SeriousPlay потому, что этот метод позволили бы группе не просто сидеть, а общаться и "играть" друг с другом. Ее целью было собрать работников различных уровней, от сотрудников колл-центра до ТОП-менеджеров, чтобы они пообщались друг с другом и в формате фасилитируемого диалога подумали о новых ценностях компании и «сделали их чем-то большим, чем слова на бумаге». В процессе сессии Цутория отметила следующие результаты работы, которые способствовали повышению деятельности компании:

- 1) снизилась напряженность в коллективе;
- 2) улучшилось понимание точки зрения каждой из сторон в коллективе;
- 3) придуманы новые усовершенствования и ценности компании, на основе которых был создан Кодекс WIND (который стал ключевым документом компании);
- 4) найдены новые решения для существующих проблем;
- 5) сотрудники стали прислушиваться к мнению друг друга, их общение стало более конструктивным;
- 6) каждый работник стал более активным относительно своего функционала (т.к. почувствовал важность своего мнения для команды);
- 7) все креативные и нестандартные идеи сотрудников стали реализовываться намного чаще, а не просто оставаться в их головах;
- 8) сотрудники осознали важность взаимодействия друг с другом;
- 9) сотрудники стали относиться серьезнее к любому недочету или недостатку компании, которым раньше не придавали значения.

LEGO – отличный способ использовать руки человека для «отключения» стереотипного мышления. Игра позволяет «вытащить» из головы знания, наличие которых вы даже не подозревали. Таким образом, метод LEGO SeriousPlay представляет собой новую нестандартную технологию раскрытия креативного, инновационного потенциала сотрудников организации с целью повышения эффективности работы компании и ее подразделений.

Список использованной литературы.

1. Как компании используют LEGO для разблокировки скрытых талантов своих сотрудников [Электронный ресурс] // Training&Development Group: readymag.com. 2014. URL: <https://readymag.com/tdg/410617/.php> (дата обращения: 10.10.2015).

2. Мышление в стиле «out-of-the-box» [Электронный ресурс] // Навигатор для жизни inside-project.ru. 2015. URL: <http://inside-project.ru/polza/view/29.php> (дата обращения: 10.10.2015).

3. Lego Serious Play [Электронный ресурс] // Компания INTELLECTUS: intellectus-club.ru. 2015. URL: <http://intellectus-club.ru/obuchenie/korporativnoe-obuchenie/lego-serious-play.html> (дата обращения: 10.10.2015).

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНДАРТИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

И.А. Брюханенко

Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал в г. Омске
E-mail: bia_ir@mail.ru

Рассмотрены вопросы о месте и роли профессионального мнения в системе нормативного регулирования российского бухгалтерского учета. Обозначена проблема практической реализации профессионального суждения бухгалтера в условиях формирования единого информационного пространства в условиях развивающихся процессов стандартизации учета и отчетности.

Формирование эффективной рыночной экономики требует соответствующего механизма управления, чему служит принятая в России стратегия реформирования одной из существенных его функций – бухгалтерского учета. Осуществляемая в рамках реформирования стандартизация бухгалтерского учета сопряжена с необходимостью глубоких и сложных преобразований в системе его регулирования, которая в процессе углубления рыночных отношений продолжает претерпевать целый ряд изменений.

Традиционное (классическое) понимание предмета, при котором бухгалтерский учет рассматривался как история хозяйственной деятельности, а его задачи трактовалась как сбор, регистрация и обобщение в денежном измерении сделок предприятий и тех затрагивающих его деятельность хозяйственных событий, которые имеют хотя бы частично финансовый характер, в процессе стандартизации учета сместилось в область принятия управленческих решений и привело к появлению концепции полезной деловой информации, построенной на вариантной методологической основе.

В связи с реформированием бухгалтерского учета в России объективно возник и вопрос о профессиональном суждении. В системе учета, ориентированной на применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), для которых характерно концептуальное построение, исходя из основополагающих принципов бухгалтерского учета, возрастает роль профессионального суждения специалиста, несущего этическую ответственность за свое мнение как перед профессиональным сообществом, так и перед заинтересованными пользователями финансовой информации.

Несмотря на то, что профессиональное суждение как категория бухгалтерского учета было впервые обозначено в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной Министром финансов Российской Федерации еще в 2004 году [1], за прошедшие к на-

стоящему времени годы данная категория так и не получила должного нормативного закрепления.

Отдельные аспекты применения профессионального суждения нашли отражение в трудах современных российских и зарубежных ученых: В.В. Ковалева, М.Л.Пятова, М.Р. Мэтьюса, С.А. Николаевой, М.Х.Б. Переры, Я.В. Соколова, З.С. Туяковой, Л.З. Шнейдмана и других.

Так, С.А. Николаева, исследуя вопрос о роли и месте профессионального суждения в теории и практике российского учета, подчеркивала, что вопросы формирования, представления и раскрытия финансовой информации в условиях отсутствия регламентов профессиональный бухгалтер должен решать, используя механизм профессионального суждения. По мнению С.А. Николаевой, профессиональное суждение должно представлять собой обоснованное мнение профессионального бухгалтера относительно способов квалификации и раскрытия достоверности информации о финансовом состоянии, финансовых результатах и их изменении [2, с. 4].

Л.З. Шнейдман, рассматривая вопросы формирования и реализации учетной политики, справедливо замечал, что под профессиональным суждением следует понимать мнение, заключение определенного лица, являющееся основанием для принятия им решения в условиях неопределенности [3, с.18].

Неопределенности в сфере хозяйственной жизни и, как следствие, в бухгалтерском учете неизбежны. Современный бухгалтерский учет, кроме того, обладает целым рядом особенностей, которые должны приниматься во внимание при регистрации случаев хозяйственной жизни, в частности:

- влияние макроэкономических критериев (инфляционные процессы, меняющиеся курсы мультивалютных плавающих денежных единиц);
- потребность формирования учетных и отчетных данных в прогностических целях для последующих оценок эффективности деловых решений;
- глобализация экономики и необходимость формирования единого информационного пространства.

Таким образом, бухгалтерская информация, воспринимаемая как основа делового предпринимательского языка, играет не просто пассивно отражающую, но и важнейшую организующую роль. Попытки решать учетные вопросы вне рыночных критериев хозяйственной конъюнктуры влияют на достоверность учетных данных и полезность отчетной информации.

Следует заметить, что наряду с положительными трансформациями в учете, сложившаяся к настоящему времени, система регулирования отечественного бухгалтерского учета характеризуется недостаточным созданием правовых условий для реального развития института профессионального суждения как способа формирования достоверной информации. Это проявляется в том, что на практике выработка профессионального суждения сопряжена с рядом трудностей.

Действующие российские нормативные акты по бухгалтерскому учету не содержат прямого определения понятия «профессиональное суждение». В частности, действующий в настоящее время Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [4] даже не содержит нормы, аналогичной ранее действовавшего Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ, которая бы провозглашала приоритет профессионального суждения над императивными нормами. Так, согласно п. 4 ст.13 Федерального закона № 129-ФЗ, когда речь шла о возможности неприменения правила бухгалтерского учета, если организация не может сформировать достоверную информацию об объектах бухгалтерского учета, используя данные правила,

«в пояснительной записке должно сообщаться о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации с соответствующим обоснованием» [5].

Косвенное упоминание о том, что может являться областью профессионального суждения, имеется в отдельных российских положениях по бухгалтерскому учету (ПБУ). Согласно приказу Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [6]:

– в п. 5, 6 закреплены допущения и требования бухгалтерского учета, которые должна обеспечить учетная политика;

– п. 7 определено, что при формировании учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если в нормативных актах не определены способы ведения учета, то организация осуществляет разработку соответствующего способа, следуя требованиям соответствующих ПБУ, а также МСФО;

– из п.10 следует, что изменение учетной политики может производиться в случае разработки новых способов ведения бухгалтерского учета.

Исходя из контекста приведенных выше положений ПБУ 1/2008, следует, что, несмотря на требование формировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность, исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, предусмотрена принципиальная возможность отступления от этих правил в случае, если их применение не позволяет экономическому субъекту достоверно отразить его имущественное состояние и финансовые результаты деятельности. С одной стороны, приведенная в п. 7 ПБУ 1/2008 норма содержит ссылку на возможность принимать во внимание требования и руководства МСФО при вынесении профессионального суждения при отсутствии регламентов в нормативных документах по бухгалтерскому учету. С другой стороны, для формирования профессионального суждения в условиях неопределенности для российской практики бухгалтерского учета такого косвенного упоминания о возможной области профессионального суждения в настоящее время недостаточно.

Необходим четкий набор принципов и правил, предназначенных для выработки профессионального суждения. Таким набором принципов и правил могли бы стать Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности (в оригинале Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) [7], которые являются базисом МСФО, руководством, на основе которого специалист вырабатывает профессиональное суждение и формирует финансовую отчетность. Однако на сегодняшний день в Российской Федерации Концепция подготовки и представления финансовой отчетности в действие пока не введена.

Кроме того, приведенная в бухгалтерском учете норма (п.7 ПБУ 1/2008) должна давать более четкие ориентиры, которыми можно было бы руководствоваться при вынесении профессионального суждения при отсутствии регламентов в нормативных актах по бухгалтерскому учету, и должна быть дополнена ссылкой на возможность принимать во внимание не только руководства МСФО, но и решения других органов, устанавливающих отраслевую практику по аналогичным или связанным проблемам.

Исследование вопроса квалификации различных объектов учета показало, что в бухгалтерском учете широко применяются понятия, определенные специальными терминами (например, «внутрихозяйственные дороги», «объекты внешнего благоустройства», «объект лесного хозяйства», «произведения искусства»). Нормативные документы по бухгалтерскому учету не дают, собственно, их «бухгалтерского» определения (что объяснимо). Данные понятия не разъясняются также актами действующего российского законодательства - гражданского или налогового, а потому квалификация таких объектов учета должна осуществляться только на основе профессиональных оценок специалистов соответствующего профиля.

Например, «внутрихозяйственные дороги» – это специальный термин, которого нет в документах системы нормативного регулирования бухгалтерского учета (в частности, в ПБУ 6/01), а также в терминологии и понятийном аппарате гражданского и налогового законодательства. В Общероссийском классификаторе основных фондов (ОКОФ) ОК 013-94 [8] под кодом 12 4527316 числятся «Дороги промышленных и складских районов (внутрихозяйственные дороги)». Согласно п.1 Постановления Совмина СССР от 09.09.1980 № 777 «О классификации автомобильных дорог СССР» [9], в части, не противоречащей действующему законодательству, все автомобильные дороги подразделяются на дороги общего пользования и ведомственные автомобильные дороги. Последние, в свою очередь, подразделяются на подъездные, технологические, внутрихозяйственные, служебные, патрульные и другие автомобильные дороги. В пункт 1.1 строительных норм и правил СНИП 2.05.11-83 дается классификация внутрихозяйственных дорог [10].

Выработку профессионального суждения бухгалтера осложняет также противоречие нормативных актов в части понятия «достоверность». Увязывая область применения профессионального суждения с понятием достоверная информация, законодатель, тем не менее, не определяет и данное понятие, усиливая нечеткость и расплывчатость границ профессионального суждения.

Согласно п.6 ПБУ 4/99 [11], бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной признается бухгалтерская (финансовая) отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности, исходя из правил ПБУ 4/99, организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах деятельности, то в бухгалтерскую (финансовую) отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. Если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил ПБУ 4/99 не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах деятельности, то организация в исключительных случаях (например, национализация имущества) может допустить отступление от этих правил.

Из приведенного фрагмента ПБУ 4/99 следует, что под достоверностью бухгалтерской (финансовой) отчетности фактически понимается соблюдение требований ПБУ. Согласно ПБУ 1/2008 достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности определяется как степень ее соответствия реальному положению дел экономического субъекта. Таким образом, понимание и представление понятия достоверности в различных ПБУ не тождественны.

Учитывая, что в условиях рыночной экономики важнейшей задачей бухгалтерского учета, а потому, и профессионального бухгалтера является формирование достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой различным пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности, отправной точкой, аргументом и обоснованием для возможности формировать профессиональное суждение должно являться требование достоверной информации. Данное понятие должно быть раскрыто в бухгалтерском законодательстве и рассмотрено не столько с точки зрения соответствия требованиям нормативных документов, сколько с позиции соотношения экономического содержания и юридической формы.

Таким образом, в настоящее время реализация профессионального суждения в российской учетной практике пока еще затруднена в связи с отсутствием реальных правовых условий для развития данного инструмента формирования достоверной информации. Учитывая, что в условиях рыночной экономики возрастают требования к качеству учетной информации, предстоит еще большая работа в развитии института профессионального суждения бухгалтера. Именно качественные характеристики являются теми необходимыми атрибутами, которые делают представляемую в отчетности информацию полезной и способной оказать влияние на принятие пользователями обоснованных управленческих решений.

Поскольку развитие информационного обеспечения управления в России происходит на фоне международной стандартизации учета и отчетности, обусловленной глобализацией экономики, данный вопрос должен быть решен в ближайшее время, так как востребованность профессионального суждения как способа формирования достоверной информации в системе регулирования учета будет возрастать.

Список использованной литературы.

1. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: приказ Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.08.2015).

2. Николаева С.А. Профессиональное суждение в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2000. – №12. – С. 4–9.

3. Шнейдман Л.З. При решении многих вопросов МСФО предлагают руководствоваться профессиональным суждением // Финансовая газета. – 2001. – № 44. – С. 18–19.

4. О бухгалтерском учете: федер. закон Российской Федерации от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.09.2015).

5. О бухгалтерском учете: федер. закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573> (дата обращения: 12.09.2015).

6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.09.2015).

7. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс] / DipIFR.info – ресурс для изучения Международных Стандартов Финансовой Отчет-

ности и подготовки к экзамену DipIFR. URL: http://dipifr.info/ifrs_texts.html (дата обращения: 15.09.2015).

8. ОК 013-94. Общероссийский классификатор основных фондов (ОКОФ): постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 359. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.09.2015).

9. О классификации автомобильных дорог СССР: постановление Совмина СССР от 09.09.1980 № 777. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.09.2015).

10. СНиП 2.05.11-83. Внутрихозяйственные автомобильные дороги в колхозах, совхозах и других сельскохозяйственных предприятиях и организациях: постановление Госстроя СССР от 30.12.1983 № 344. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 17.09.2015).

11. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 17.09.2015).

ОЦЕНКА ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.А. Булгакова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bulgakova.y.a@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л. М., канд. экон. наук, доцент

Данная статья посвящена развитию творческого потенциала у сотрудников предприятий. Проанализированы понятие творческого потенциала, его исследования и методы. Рассмотрены и выделены формы исторического развития творческой активности.

В современных условиях творческий подход все более энергично проникает из сферы искусства и науки в прочие сферы человеческой деятельности, в том числе и в область управления предприятием, а в первую очередь – управление персоналом. Подобный необычный подход в управлении работниками определен ростом на рынке интенсивности конкурентной борьбы организаций со сравнительно равными потенциалами. При этом в рыночной экономике лидируют те организации, которые благополучно развивают творческий потенциал персонала, который является важной движущей силой социально-экономического прогресса как конкретного предприятия, так и экономики государства в целом, работают в плане развития интеллектуальных ресурсов.

Понятие «творческий потенциал» есть нечто сложное и неоднозначное. Творческий потенциал работников можно определить как решимость и способность к преодолению преград, решению поставленных задач. Другими словами, творческий потенциал – это величина трудового потенциала работника, связанная с активностью и саморазвитием его ресурсов и возможностей в рабочей деятельности. Таким

образом, творческий потенциал сотрудника можно толковать как наиболее сформированный аспект его трудового потенциала.

При этом различают мотивированный и немотивированный подходы. При мотивированном подходе творческий потенциал основывается на знаниях, выборе методов, социальных критериях, культурных универсалиях и т.д. При немотивированном подходе знание может и не выступать в решающей роли, следовательно, процесс употребления творческого потенциала делается подсознательным, то есть идет дорогой проб и ошибок. В данных обстоятельствах крайне жизненной становится задача развития и формирования творческого потенциала предприятия.

Творческий потенциал объединен с теоретическим занятием человека и оценивается в зависимости от того, как он воздействует на эту деятельность. Творческий потенциал сотрудников, их социальная роль, то есть поступки человека от своей цели к итогу, можно уяснить и оценить, лишь исходя из общей системы организации предприятия. Реализация творческого потенциала всякого сотрудника, находящегося внутри человека, осуществляется сквозь самореализацию личности. При этом творческий потенциал любого работника реализовывается в полной мере только в том случае, если он тождествен потребностям организации и является востребованным [1].

Для того чтобы реализовать и достичь поставленной организацией цели, получить высокие результаты ее деятельности и конкурентные преимущества, нужны сведения относительно того, как оценить и применить творческий потенциал сотрудников. Для повышения эффективности использования творческого потенциала персонала необходимо его оценить, активизировать, а главное – организовать обстановку для его реализации в рамках организации.

Для того чтобы оценить качество творческого потенциала сотрудников, на предприятии можно произвести социально-психологическую диагностику, анализ и разборку личностных и групповых связей, управление конфликтными условиями, рассмотрение профессиональных возможностей, социального приспособления работников, мотивацию труда и т.д.

При проведении исследований изучается не столько наличие или отсутствие творческой возможности и инициативы, сколько желание и возможность осуществлять их в профессиональной деятельности, а также факторы, которые могут оказывать влияние на проявление креативности. В том числе и внешние (стабильность ситуации, т.е. уверенность в завтрашнем дне, плановые выплаты заработной платы и т.п. или наоборот, например, во время реконструкции предприятия, каких-то инноваций). Таким образом, при изучении творческого потенциала сотрудников компании необходимо провести следующие исследования:

- 1) изучить степень сплочённости / разобщённости в коллективе (социально-психологический климат);
- 2) определить внутренний потенциал коллектива;
- 3) определить стиль руководства трудовым коллективом [2].

Для большого количества руководителей отечественных предприятий и организаций понятие активизации творческого потенциала работников не является чем-то безусловно новым. Значительный опыт формирования творческой активности сотрудников в производственной сфере был накоплен еще в советское время. Кроме того, разнообразен и мировой опыт стимулирования творческой инициативности как рядовых работников, так и административно-управленческого персонала. В совет-

ский период нашей истории сложились и получили развитие такие формы творческой активности, как:

- новаторская, рационализаторская и изобретательская деятельность;
- участие работников в создании новых социальных технологий.

Под новаторством понимались любые инновации в производственном процессе – начиная от организации и форм оплаты труда и заканчивая техническим творчеством, т.е. это понятие является широким и емким.

Рационализаторство связывают с частичными улучшениями в сфере производства, направленными на облегчение процесса труда, удешевление продукции, более оптимальное распределение функциональных обязанностей между подразделениями и лицами, упрощение бюрократических процедур и т.п.

Изобретательство же означает появление технических инноваций, принципиально новых решений научно-технических проблем. В советское время, особенно в 60–70-е годы, движение рационализаторов было массовым, в нем участвовали миллионы обычных работников. Особенность этого явления заключалась в том, что оно развивалось «снизу», по инициативе самих работников, а позже стало планироваться, учитываться и стимулироваться руководителями предприятий и организаций. На всесоюзном уровне были созданы органы управления движением новаторства и рационализаторства, призванные активно помогать развитию творческой работы новаторов, рационализаторов, а также скорейшему внедрению в производственную и управленческую деятельность изобретений и рационализаторских предложений [3].

При планировании организационно-массовой работы по изобретательству и рационализации предусматривались:

- конкурсы, смотры как по отдельным цехам и подразделениям, так и в целом по предприятию.
- проведение соревнований между работниками предприятия, а также между предприятиями отрасли;
- устройство стабильных выставок достижений сотрудников предприятия, особенно молодежи;
- организация работы уголков организаторов и изобретателей;
- организация технической учебы новаторов производства и работников по изобретательству и рационализации;
- проведение конференций изобретателей и рационализаторов предприятия с целью обмена передовым опытом;
- творческие командировки и экскурсии на родственные предприятия;
- издание сборников, плакатов, листов рационализаторов.

В последние годы изобретательский и рационализаторский энтузиазм существенно ослабел. Основания ясны: финансово-экономические трудности, переживаемые обществом в целом и подавляющим большинством предприятий в частности, низкий уровень ответственности или ее отсутствие у собственников новых организаций, массовый переход к новым формам собственности, ограниченное внимание к традиционным формам развития производственной и творческой активности обыкновенных сотрудников и т.п. [4].

Сегодня каждое предприятие само определяет формы своей деятельности по рационализации, и оно вправе признать рационализаторским любое предложение, дающее выгоду и что-то полезное для предприятия – не только техническое, как это было раньше, но и коммерческое, организационное, финансовое и так далее. Однако

на большинстве предприятий этой важнейшей оставляющей, характеризующей уровень развития кадрового потенциала, внимание практически не уделяется.

Как показывает практика, именно творческий потенциал рядовых работников нуждается в наибольшем развитии. Руководители современных промышленных предприятий не должны игнорировать эти возможности.

Участие работников в создании различных новых технологий выражает потребность в наиболее продвинутых в профессиональном отношении членов трудовых коллективов, что обуславливает их причастность к делам предприятия. Фактически это является заявкой на действительное производственное самоуправление или соуправление жизнью трудового коллектива [5].

Напрашивается вывод о том, что если когда-то творчество считалось большой привилегией для деятелей искусства и пересекалось с коммерцией только на уровне меценатства, то начиная с предыдущего столетия, представители бизнес-сообщества выражают все большую заинтересованность к данному явлению. И совершают это абсолютно обоснованно. Креативно мыслящие работники становятся источниками инноваций, приносящих огромную прибыль. И в наше время всякая компания может конвертировать творческий потенциал своих работников в денежный эквивалент. Всякий бизнес, будь то продажа шоколадных продуктов или производство высокотехнологичного оборудования, развивается благодаря новаторам. Креативность не имеет границ, следовательно, рынок благоприятно реагирует на успешные идеи. Компании все чаще в качестве требования при приеме на работу ставят условием наличие креативного мышления.

Пути развития творческого потенциала персонала весьма разнообразны. Немаловажно уметь выбирать те, которые отвечают специфике каждой конкретной организации, её целям и задачам, её кадровому составу. Нет каких-либо универсальных путей развития творчества у персонала – эта задача также требует от руководителей творческого подхода и большого профессионализма.

Список использованной литературы.

1. Пономарев Я.А. Психология творчества. – М.: Издательство "Наука", 2001. – 302 с.
2. Бурносова Н.М., Шаталова Н.И. Управление персоналом на производстве. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 381 с.
3. Столяров А.М. Методы активизации творческого мышления. – М: ВНИИ-ПИ, 2003. – 126 с.
4. Блинов А.О. Стратегический менеджмент творческим потенциалом человеческих ресурсов современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия « Экономика». – 2009. – Выпуск 6. – С. 12–18.
5. Исаев А.П. Управление знаниями в повышении профессионализма менеджеров // Экономика региона. – 2007. – № 4. – С. 157–167.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПОТЕРЬ ОТ «ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА» В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

И.К. Ватан

Томский политехнический университет, г. Томск

Email: Vatan3@mail.ru

Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

Проанализированы основные причины возникновения потерь в банковской деятельности, связанные с проблемой «человеческого фактора». Выявлены возможные виды и источники риска, вызванные действиями персонала, а также скомпилированы аспекты системы контрольных механизмов по снижению риска, связанного с «человеческим фактором». В статье описан инструмент для предотвращения потерь от рисков предприятия, вызванных нерациональными действиями персонала. В качестве этого инструмента предлагается эффективно действующая корпоративная культура как часть корпоративно-социальной политики.

Потенциальная возможность того, что в той или иной ситуации человек примет нелогичное, невыгодное или просто неверное решение объясняет понятие «человеческий фактор». Цель нашей статьи – выявить зависимость между корпоративной социальной политикой и потерями организации от «человеческого фактора». Смысл в том, что многие системы работают с участием в них человека, а значит, существует вероятность нарушения алгоритма в том звене, где определяющий выбор делает человек, а не машина.

Основными причинами того, что в конкретной ситуации человек делает неправильный выбор, являются:

- недостаток информации;
- физическое и психологическое состояние;
- моральные или эмоциональные колебания;
- недостаточная скорость реакции;
- неверная оценка ситуации [2, с.32].

Дело в том, что любая ситуация, требующая принятия решения, это как минимум микростресс, поскольку человеку свойственно сомневаться в результате своих действий. Большое количество таких переживаний становится причиной эмоциональной напряженности и даже срывов, что приводит к нелогичному решению. Кроме того, на человека оказывает влияние этическая составляющая выбора. Наконец, многие неверные решения принимаются из-за расслабленного состояния, отвлеченного или рассеянного внимания, в минуты душевного расстройств.

В тех ситуациях, когда развитие событий зависит от решения человека, невозможно однозначно предсказать его выбор, поэтому инженеры и технические дизайнеры, разрабатывающие сложные системы, стараются максимально исключить человека из процесса работы машины, программы или механизма, чтобы обеспечить системе защиту от вмешательства человеческого фактора [3, с.34]. С другой стороны, именно человек способен принять нестандартное решение в непредусмотренной конструкторами ситуации, поэтому человеческий фактор очень часто является причиной спасения множества жизней и ценностей. Проблема в том, что как бы совершенен ни был механизм, он может выбирать лишь из заложенного в нем набора вариантов, в то время как человек имеет возможность действовать как угодно.

Человеческий фактор является одним из основных факторов, оказывающих влияние на непрерывность деятельности банка. Помимо потерь, связанных с действиями персонала (невозможность набрать сотрудников, злоупотребления на рабочих местах, отсутствие планирования замещения должностей, несанкционированный доступ к информационной базе банка и т.д.), способности банка осуществлять бесперебойную деятельность угрожают также такие риски, как:

- трудовые конфликты (например, забастовки);
- организованный уход сотрудников или их потеря (например, при несчастном случае, эпидемии, увольнениях при слухах об угрозах финансовой устойчивости банка или смене собственника);
- силовые конфликты на рабочих местах (например, драки, выяснение отношений между сотрудниками, моббинг в отношении ценного сотрудника).

Минимизация данных рисков, принятие превентивных мер по их недопущению, мониторинг и аудит, как правило, подробно описываются в планах обеспечения непрерывности и восстановления деятельности, успешность реализации которых также зависит от человеческого фактора – подготовки сотрудников к возникновению чрезвычайных ситуаций, слаженности и качества выполнения ими действий, предписанных планом, и т.д.

Для того чтобы избежать ошибок, вызванных «человеческим фактором», банки пытаются максимально автоматизировать процессы операций. В операциях, где присутствует ручной труд, высока вероятность ошибок. Финансовые организации в лице банка борются с этим с помощью оптимальной организации контроля, дополнительных тренингов, наставничества.

Рассмотрим причины возникновения потерь на рынке финансовых услуг (в частности в банках), связанные с проблемой «человеческого фактора». Объединим их в следующие группы:

1) Неоптимальные технологические цепочки. Неоптимальное перемещение документов по подразделениям банка может привести к потере документов, как следствие, время на обслуживание клиентов увеличивается, что приводит к снижению удовлетворенности обслуживания клиента. При этом снижается производительность линейного персонала, который теряет свое время на поиск документов, принятие и урегулирование претензий от клиентов.

2) Оказание некачественных услуг. Непосредственный контроль на рабочем месте работников отсутствует, при этом анализом удовлетворенности клиентов многие банки так же пренебрегают. Данная проблема приводит к увеличению затрат, снижению конкурентоспособности и привлекательности банка для клиентов [6, с.61]. Ошибки персонала могут совершаться по причине недостаточной квалификации, а также в силу высокой физической загруженности сотрудников. И в первом, и во втором случае ответственность за возникновение ошибок персонала лежит на менеджменте банка. Руководители должны быть способны распределять задания по сотрудникам, учитывая их возможности и перспективы. Руководители привлекают наиболее «дешевую», но наименее квалифицированную рабочую силу, впоследствии искренне удивляясь качеству выполнения заданий и количеству ошибок. Другой вариант – увольнение части персонала и передача функций оставшимся работникам, так называемая «потогонная система». В итоге работники, находясь в состоянии перманентной перегрузки, начинают давать «сбой»: снижается внимательность, притупляется бдительность, снижается скорость и аккуратность выполнения работы. Недостаточность времени на выполнение задания не дает возможно-

сти перепроверки/сверки обрабатываемой информации, проведения экспертизы формируемого решения и т.д.

3) Неполное использование потенциала сотрудников. Неоптимальные взаимоотношения между сотрудниками предприятия может привести: к затратам на обучение нового персонала взамен уходящих сотрудников; снижению мотивации персонала банка; возникновению негативного отношения персонала к своей компании (как следствие, утечка конфиденциальной информации).

4) Потеря времени клиентов при обслуживании приводит к снижению их лояльности к банку. Возникают потери при поиске новых клиентов для банка, и растут затраты на преодоление негативного мнения среди потенциально возможных клиентов.

Потери предприятия, связанные с персоналом, могут возникать либо по умыслу, либо нет, хотя и в том, и в другом случае ущерб банка может исчисляться шестизначными цифрами. На рисунке 1 отображены возможные риски предприятия, вызванные действиями персонала [6, с.143].



Рис. 1. Виды и источники риска при воздействии человеческого фактора

Одним из ключевых факторов, стимулирующих или, наоборот, сдерживающих риски персонала в банке, является корпоративная культура.

Корпоративная культура – это стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и отдельных сотрудников банка на общие цели, дающий ответы на отдельные вопросы корпоративного поведения в различных ситуациях, в том числе при обнаружении угроз риска, связанного с действиями персонала. В банке должны быть разработаны, систематизированы и формализованы система лидерства, стили разрешения конфликтов, действующая система коммуникации и т.д.

Основные постулаты корпоративной культуры документируются в кодексе корпоративной этики или кодексе корпоративного поведения [4, с.193]. Поскольку в большинстве российских банков данные кодексы содержат в основном описание тонкостей одежды сотрудниц, данные документы вполне справедливо не являются предметом изучения банковского персонала. О стиле корпоративного поведения, специфике банковского «менталитета» работники в лучшем случае могут узнать от своего руководителя.

Кодекс корпоративной этики должен мотивировать сотрудников на честное и этичное поведение, способствовать полному, точному и своевременному раскры-

тию информации, соблюдению законодательства, своевременному сообщению о нарушениях корпоративной культуры. В типовом кодексе ключевое внимание уделяется прежде всего сотруднику, причем как наиболее ценному для банка ресурсу [8, с.177]. Это очень важно с точки зрения управления персоналом, поскольку, как показывает практика, воспитание у сотрудника чувства вины перед банком (как практикует, к сожалению, большинство российских банков) приводит его только к желанию совершать противоправные действия.

В зарубежных банках понятие корпоративной культуры выходит за рамки специальных документов – детализация элементов корпоративной культуры приводится в политиках, положениях, инструкциях и других нормативных документах банка, определяющих его деятельность. Кроме того, эти документы не просто присутствуют – они исполняются и в первую очередь руководством.

Для внедрения высокоэффективной корпоративной социальной политики формируется необходимый инструмент между персоналом и руководством – комитет по корпоративной этике, лица, ответственные за ее внедрение, соответствующая нормативная база.

Большое значение придается созданию системы оповещения о совершенных или возможных ошибках, а также преднамеренных действиях сотрудников. Такая система в зарубежных банках является основным источником обнаружения риска, связанного с человеческим фактором. По данным консалтинговой компании Ernst & Young, более 46% нарушений было выявлено благодаря сообщениям свидетелей. В России внутренний источник информации помог выявить 11% нарушений. За последние пять лет данный показатель снизился на 10 процентных пунктов [7, с.93]. Возможно, отрицательная динамика связана с тем, что все больше сотрудников лояльно относятся к преступлениям на рабочем месте или же системы оповещения банков не гарантируют сотрудникам анонимность. Обе причины тесно связаны с падением уровня корпоративной культуры в российских кредитных организациях.

Помимо корпоративной культуры, в банке должна быть сформирована система контроля действий персонала, поскольку какое бы значение ни придавалось «правильной» корпоративной социальной политике, без контрольных механизмов внедрение любых мероприятий по снижению риска, связанного с «человеческим фактором», обречено на провал [2, с.81].

Система контроля действий персонала включает в себя:

- установление точек контроля в каждом бизнес-процессе, не связанных со службой внутреннего контроля банка. Прохождение от одной точки до другой сопровождается дополнительной проверкой, что должно снизить процент ошибок;

- документирование всех процессов, происходящих в банке, что позволит, во-первых, снизить зависимость банка от отдельных сотрудников и создать систему взаимозаменяемости, а во-вторых, облегчить расследование обстоятельств нарушений и сбоев в этих процессах. Дело в том, что «принудительная» документация определенных действий персонала и проведения сделок дает возможность определить точные обстоятельства возникновения операционных рисков. Кроме того, банк может определить участки, которые могут быть автоматизированы, и тем самым снизить влияние человеческого фактора на бизнес-процессы;

- жесткое разграничение функций между сотрудниками и подразделениями, установление зон ответственности, недопущение конфликта интересов в организационной структуре банка.

Важнейшим компонентом рисков влияния человеческого фактора является

система обучения персонала. Причем в банках присутствуют программы обучения (например, программы, связанные с изучением законодательства о противодействии отмыванию доходов и финансированию терроризма, семинары для менеджеров по продажам по вновь вводимым продуктам и услугам, адаптационные семинары по корпоративной культуре банка для вновь принятых работников и т.д.), которые обязательны для всех сотрудников [5, с.422].

На сегодняшний момент в большинстве банков выстроена система обучения персонала, которая включает в себя как обязательные обучающие программы, так и необязательные: изучение иностранного языка, курсы компьютерной грамотности, различные программы лидерства, целеполагания и др. К сожалению, среди банков только единицы имеют программы, направленные на снижение операционных рисков, связанных с действиями персонала, и относящиеся к категории обязательных для посещения всеми сотрудниками банка.

Особую роль в идентификации и минимизации рисков, связанных с персоналом, играют организация внутреннего контроля и, конечно же, система управления рисками [6, с.284]. Сегодня невозможно представить себе банк, в структуре которого не было бы подразделения, отвечающего за управление операционными рисками. Однако, как показывает практика, данное подразделение обычно занимается в основном аналитическими задачами: исправно составляет отчеты по операционным рискам, собирает информацию о нарушениях и сбоях, пишет инструкции по нововведениям регулятора по нефинансовым рискам. Функции предупреждения и минимизации рисков, связанных с действиями персонала или «человеческого фактора», не придается существенного значения.

По нашему мнению, мощнейшим инструментом управления потерями, связанными с «человеческим фактором», является корпоративная культура как важный аспект корпоративной социальной политики. Но только при условии, что ее ценности и нормы на деле, а не на словах разделяет подавляющее число сотрудников организации.

Создать корпоративную миссию или правильный поведенческий кодекс – это даже не полдела, а лишь начало пути. Есть множество организаций, на знаменах которых золотыми буквами написано «сотрудничество и взаимопомощь», однако финансисты скорее поделятся информацией с конкурентами, чем с коллегами-маркетологами.

Существует два эффективных способа привлечения сотрудников к корпоративным ценностям, и оба они предполагают центральную роль лидера. Первый заключается в неустанной и разнообразной пропаганде корпоративных норм поведения. Второй – в ежесекундной демонстрации лидером провозглашаемых им ценностей. Нет большей угрозы благополучию организации, чем диссонанс в этом тандеме. Лидеры постоянно находятся во внимании своих коллег. Поэтому нет смысла в агитации за открытость и сотрудничество, если лидер не выходит на тесный и контакт взаимодоверия со своими сотрудниками.

В заключение хотелось отметить, что корпоративная культура как часть корпоративной социальной политики строится на усилиях каждого сотрудника. Организации, которые отдают ей должное внимание, более эффективно используют человеческие ресурсы, в конечном итоге потери банка от «человеческого фактора» минимальны. Возможности и деловые качества сотрудника как отдельной единицы стремятся к максимально возможному значению, благодаря эффективно действующей

щей корпоративной социальной политики. Именно в ней кроется гарантия успеха любого предприятия.

Список использованной литературы.

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учеб. 3-е изд. – М.: Экономика, 2010. – 122 с.
2. Журавлев П. В., Кулапов М. Н., Сухарев С. М. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников: Монография. – М.: Деловая книга, 2011. – 219 с.
3. Каган М. С. Философская теория ценности. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 2009. – 288 с.
4. Кармин А. С. Культура социальных отношений. – СПб.: Лань, 2012. – 327 с.
5. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 544 с.
6. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы. – М.: МНИН ПУ, 2008. – 629 с.
7. Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. – М.: Альпина паблишер, 2013. – 219 с.
8. Камерон К., Куин Р. Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 229 с.

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

КЛАССИФИКАЦИЯ УДЕРЖАНИЙ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Ю.С. Дмитриева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: DmitriEva143@yandex.ru

Научный руководитель: Силифонова Е. В., ассистент

В данной научной статье поставлена задача выяснить, как классифицируются удержания из заработной платы, отметить основные моменты для удержания. Также в статье рассматривается ситуация, когда один вид удержаний относится к разной классификации, на примере алиментов.

По трудовому законодательству из заработной платы в обязательном порядке работника производятся различные удержания. Обязанность работодателя в данном случае – корректно и юридически грамотно производить процедуру расчета и всегда помнить, что все виды удержаний из заработной платы строго ограничены рамками действующего законодательства.

Действующее трудовое законодательство вполне допускает возможность при наличии определенных обстоятельств, производить те или иные удержания из заработной платы работников. Правда, при этом устанавливаются конкретные пределы таких удержаний.

В соответствии со статьей 137 Трудового кодекса Российской Федерации (ТК РФ) удержания из заработной платы могут производиться только в случаях, непосредственно предусмотренных кодексом или иными федеральными законами [1].

Наиболее применяемой формой классификации удержаний из заработной платы, на наш взгляд, является: обязательные, по инициативе работодателя и по инициативе работника.

Обязательные платежи всегда должны быть выплачены, независимо от воли работника или работодателя. Они производятся в силу закона или иными федеральными органами. К ним относятся:

- удержания по исполнительным документам;
- налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Список перечня удержаний по инициативе работодателя представлен в ТК РФ, он закрытый и расширению не подлежит. Также нельзя производить удержания, если работник с ними не согласен. В таком случае, удержание производится только на основании судебного решения.

Следует помнить и о том, что удержания по инициативе работодателя должны производиться в срок. Представим это в виде таблицы.

Таблица 1 – Сроки и виды удержаний из заработной платы по инициативе работника

Вид удержания по инициативе работника	Срок, когда работодатель вправе произвести удержание
Возмещение неотработанного аванса	Не позднее месяца со дня окончания срока установленного для возвращения аванса
Погашение вовремя не отданного аванса, выданного работнику подотчет	Месяц со дня установленного срока, установленного для представления авансового отчета и погашения задолженности
Возвращение излишне выплаченных сумм в результате счетной ошибки	Месяц со дня установленного срока, установленного для исправления неправильно исчисленных выплат

Если же руководитель не издал приказ об удержании указанных выше сумм в течение месяца, то ему нужно будет обращаться в суд для возмещения недостающих сумм.

Помимо удержаний по инициативе работодателя бывают удержания исходящие по инициативе самого работника. Они могут быть взяты на любые цели и в любом размере. Составляется добровольное заявление, где работник указывает, куда могут быть направлены удержания. Как правило, это бывают:

- взносы на добровольное медицинское и личное страхование;
- суммы в погашение займов, выданных работодателем или банком в кредит;
- коммунальные расходы;
- членские профсоюзные взносы;
- суммы, направленные на благотворительность.

Но эти удержания будут производиться только по решению работодателя. Он может, как и одобрить их, так и отказать.

Бывают случаи, когда те или иные удержания могут быть отнесены к разной классификации. Так, например, алименты чаще всего относятся к обязательным удержаниям, т.к. уплачиваются по решению суда. В таком случае основанием для удержания являются исполнительные листы или судебный приказ. Но также алименты могут относиться к удержаниям по инициативе работника. Это происходит в случае, когда родители сами приходят к соглашению о размере и порядке выплаты алиментов. Но в бухгалтерию работник обязан принести нотариально заверенное соглашение, составленное в письменном виде. Не заверенное нотариусом соглашение не является для бухгалтерии основанием для уплаты алиментов.

При выплате заработной платы работодатель обязан предоставить каждому сотруднику в письменном виде точный расчет произведенных денежных начислений. Форма извещения (расчетного листка) утверждается руководителем организации, каких-либо особых требований к ее оформлению законодательство не предъявляет. А вот содержание этого документа полностью определяется статьей 136 ТК РФ и включает в себя данные о составных частях заработной платы, о суммах и основаниях произведенных удержаний, об общей денежной сумме, подлежащей выплате.

Работодателю нужно помнить, что отступление от этого правила рассматривается как нарушение норм трудового законодательства и влечет за собой наступление административной ответственности[2].

Подводя итог, можно сказать, что есть удержания, которыми подвергаются абсолютно все граждане. Это НДФЛ. Следует иметь в виду, что при определении суммы этого должны быть учтены специальные налоговые вычеты по НДФЛ. Такие как: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные [3]. Так, благодаря таким вычетам, у некоторых работников НДФЛ может равняться или быть близко к нулю. Но этот вопрос является предметом дальнейшего исследования.

Список использованной литературы.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ [Электронный ресурс]. 2013. URL: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/> (дата обращения: 15.10.2015).

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ [Электронный ресурс]. 2013. URL: <http://www.consultant.ru/popular/koap> (дата обращения: 3.10.2015).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. 2014. URL: <http://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения: 4.10.2015).

LEGO SERIOUS PLAY-ТЕХНОЛОГИИ: ИСТОРИЯ, ОПЫТ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Н.Ю. Евсюкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: evsurevs@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В статье описана методология построения единого командного процесса, которая уже несколько десятилетий используется представителями бизнеса и индустрии консалтинга для проведения разного рода стратегических сессий. Сессия позволяет расширить персональное видение у каждого человека и образовать единое видение решения проблемы или задачи.

В современном обществе бывает сложно найти общий язык с людьми, работать в одном коллективе над совместными проектами, решать какие-либо задачи. Также недопонимание между руководителем и подчиненными приводит к серьёзной проблеме в отношениях среди всех сотрудников коллектива. Чтобы как-то облегчить работу сотрудников, был создан LEGO SERIOUS PLAY – известный во многих странах мира фасилитируемый процесс, который используется организациями с целью вовлечения сотрудников в генерацию инновационных идей для развития компании. Методология основана на обширных данных, полученных в результате исследований, и позволяет командам работать с комплексными проблемами увлекательным образом.

Компания LEGO Group была основана в 1932 году Оле Кирком Кристиансеном. За минувшие почти 80 лет компания прошла долгий путь – от маленькой столярной мастерской до современного международного предприятия, которое сегодня по объему продаж является третьим в мире производителем игрушек. Оле Кирк Кристиансен назвал свой бизнес LEGO, что созвучно датскому словосочетанию «leg godt», а это означает в переводе с датского «играть с увлечением». В 1949 году компания стала производить взаимно сцепляющиеся кирпичики, но в той форме, в которой конструкторы LEGO известны нам сейчас, они появились только в 1958 году. Принцип взаимного сцепления с помощью трубок делает их уникальными и дает неограниченные возможности для строительства. Остается только дать волю воображению – и в ходе игры появится масса творческих идей.

Непосредственно же метод LEGO Serious Play был изобретен в начале 90-х гг. правнуком основателя компании Кьеллем Кирком Кристиансеном (Kjeld Kirk Kristiansen), в то время выполнявшим роль президента LEGO Group. Однажды он проводил стратегическую сессию со своими менеджерами и заметил, что, несмотря на то, что бизнес компании был связан с воображением и решением нестандартных задач, результаты стратегической сессии были крайне стандартными и некреативными. Это очень расстроило президента компании. Он знал, что его сотрудники – очень талантливые люди, но чувствовал, что необходимо нечто, что бы сняло блоки с их воображения.

В это же самое время два профессора из Лозанны, Йохан Роос и Барт Виктор, в процессе изучения предприятий обнаружили проблему, заключающуюся в крайне низких результатах деятельности у организаций, использующих традиционные методы разработки стратегий. Таким образом, восприятие мира президента компании

LEGO и профессоров Лозаннского университета полностью совпало. Все они стали рассматривать сотрудников организации как основной фактор успеха этой организации, а также рассматривали стратегию организации как нечто, что компания «проживает» каждый день, а не просто документ, который пылится на полках.

Решение проблемы было найдено быстро – непосредственно в кирпичиках LEGO. Точно так же, как родители или учителя просят детей «построить их мечты», можно попросить взрослых построить их идеи, видения, возможные сценарии будущего развития их организации и прочее.

Профессора Роос и Виктор попробовали применить на практике придуманную ими идею и доказали, что в процессе использования кирпичиков LEGO происходит проникновение в бессознательное знание каждого участника процесса.

Они обнаружили, что «поскольку изучаемый процесс был связан с людьми и их идеями, он не должен быть точным, буквальным, иначе он будет занимать слишком много времени, но креативным так и не станет». При задаче конструирования своей организации этот процесс буквально может свестись к построению непосредственно тех жилых помещений, в которых работают участвующие в сессии сотрудники. То есть результат сессии стал бы таким же неинтересным, как и рисование стандартных диаграмм стратегического планирования, даже пусть и с использованием материалов LEGO. Изначальная же идея Lego Serious Play заключалась в том, чтобы строить метафоры или символы. Эти свободные метафоры, строимые участниками сессии, не должны подвергаться критике, а также не должны навязываться другим участникам, таким образом создавая атмосферу игры.

Как только было доказано, что данная концепция может быть чем-то большим, чем просто красивая теория, группа исследователей приступила к детальной научной разработке воспроизводимого процесса использования LEGO и самой методологии LSP. Для этого в 1994 году в США было образовано специальное подразделение Lego Group – Executive Discovery. Метод LSP сформировался тогда как средство для проникновения в человеческое бессознательное и вынесения из этого бессознательного определенных знаний, посредством коммуникаций через повествование законченных историй. В процессе проведения сессии LSP происходит осознание существующих проблем в команде, формируются сценарии развития будущего.

В 1999–2003 гг. Роберт Размуссен и его команда создали завершённую методику LSP, включая программу сертификации фасилитаторов и продажу лицензируемых продуктов LSP. С 2010 года была отменена сертификация партнёров LSP, и было разрешено использовать этот метод всем, кому он интересен [1].

LEGO Serious Play – это «идеальный шторм», вовлекающий эмоции, мозг и тело участников в совместное решение сложных вопросов. Он помогает решить проблемы в организации бизнеса, разработке стратегии и развития, построении отношений с партнёрами и клиентами; учит выявлять новые идеи, совершенствовать проекты, находить скрытые возможности, создавать творческие команды, умеющие продуктивно решать любые задачи в креативных областях. Методика выявляет потенциал людей, повышает их веру в себя – ведь не секрет, что часто идеи и энергия тратятся впустую, снижая мотивацию к работе. Данная методика оптимизирует разработку стратегических планов, разрешение конфликтов, решение сложных вопросов бизнеса, помогает создать команду, способную быстро включиться в работу и успешно её завершить.

Работает это так: диалог о сложных вопросах идет на игровом поле, привлекая стопроцентное внимание участников. Кирпичики LEGO работают как катализаторы, своеобразные метафоры, запускающие творческие процессы, выдающие решения.

На игровом поле создается трехмерный ландшафт, позволяющий проигрывать всевозможные сценарии, не боясь неизбежных ошибок, так как их тут же можно исправить. Сосредоточенность на моделях обеспечивает свободный, открытый обмен мнениями, без перехода на личные чувства – кирпич «относится» ко всем одинаково.

Это значительно помогает в решении реальных проблем, а также позволяет игрокам видеть вещи глазами своих коллег, выявлять то, о чем они прежде и «не знали, что знают».

Принцип игры основан на том, что процесс идет «здесь и сейчас», т.е. «продукт» создается сегодня, в течение определенного отрезка времени.

Всё это вместе буквально «взрывает» мозг, заставляя его работать наиболее продуктивно, потому что каждый непременно захочет внести сюда свою лепту.

Найти верный путь будет непросто: понадобятся веские аргументы в отстаивании своей позиции, проигрывание всех возможных сценариев. Не менее важно сделать объективный выбор, даже если он не совпадает со своим, и принять решение коллектива [2].

Основной принцип LSP – делай руками! В ходе сессий участники «думают руками» – метафорически, при помощи кирпичиков LEGO, отвечают на различные вопросы, связанные с их идеями, проектами, бизнес-моделями, командой и стратегиями развития. Играя, взрослые входят в «состояние потока».

С помощью LEGO участники строят и выражают свое понимание ситуации, своё видение задачи или проблемы. Каждый член команды включается в работу и у каждого есть право голоса.

Методология LSP предлагает инструменты для обмена идеями и точками зрения на проблему, поддержания конструктивного диалога, выработки решения существующих задач и проблем. В ходе проведения LSP делаются такие открытия, какие, возможно, не могли бы возникнуть в ходе обычного совещания или дискуссии.

Эта методология полезна фасилитаторам, тренерам, работникам образовательной среды, стратегам и экспертам по планированию проектов, предпринимателям и руководителям, исследователям и IT-профессионалам [3].

Таким образом, в рамках сессии LSP участники сами создают как проблему, так и ее решение, в отличие от других методов фасилитации, где проблема ставится коучем (фасилитатором) и решения также «подсказываются».

На первый взгляд, всё это несерьёзно и напоминает детскую игру в кубики. Но это не просто игра, а «игра с целью». Использование подобной методики позволяет выявлять скрытые возможности и проблемы, совершенствовать процесс принятия решений, стимулировать предпринимательство.

Это универсальный инструмент групповой работы для построения стратегии и внедрения инноваций, уникальный метод «освобождения» вдохновения и воображения из плена штампов привычных действий и решений.

Список использованной литературы.

1. LEGO. Серьёзная игра? [Электронный ресурс] // Лаборатория дизайн-мышления и творческого интеллекта Wonderfull. URL: <http://www.design-management.ru/articles/articles/> (дата обращения: 09.10.2015).

2. LEGO Serious Play. Воркшоп по созданию бизнеса, стратегии и решению управленческих проблем [Электронный ресурс] // Event.ru. URL: http://event.ru/ai/lec_event/lego-serious-play-vorkshop-po-sozdaniyu-biznesa-strategii-i-resheniyu-upravlencheskih-problem-2/ (дата обращения: 09.10.2015).

3. Тренинг для фасилитаторов сессий LEGO Serious Play [Электронный ресурс] // Serious Play Pro. URL: <http://seriousplaypro.com/2015/04/12/> (дата обращения: 09.10.2015).

РОССИЙСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В.Н. Есаулов

Юргинский технологический институт, филиал
Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: elaesy@mail.ru

В статье раскрываются проблемы недостатка финансирования в основной капитал, низкого уровня производственного планирования. Исследованы принципы новой экономики. Проанализированы возможности России успешно вписаться в международную интеграцию в условиях новой экономики. Рассмотрено функционирование машиностроительной отрасли и отдельного предприятия в новых условиях, даны рекомендации, сделаны выводы.

Целью исследования данной работы является изучение особенностей функционирования российского машиностроения в современных условиях, выявление существующих недостатков. На основании полученных результатов разработать рекомендации для практического внедрения в машиностроительную отрасль.

Для успешного достижения этой цели необходимо выполнить ряд главных задач: изучение и систематизация финансовых и бухгалтерских документов, отчетов машиностроительных предприятий; анализ передового опыта планирования на зарубежных предприятиях машиностроения; изучение существующего положения инвестирования в высокоэффективные технологии и научные исследования в машиностроении; установление причин сдерживающих эффективную работу предприятий машиностроения.

При выполнении данного исследования применялись следующие методы: сбор фактического материала, анализ и синтез, системный подход.

В настоящее время повсеместное развитие информационных систем, широкое их внедрение во все сферы жизнедеятельности человека и особенно применение виртуальных технологий дало импульс для возникновения новой тенденции в экономической науке – новой экономике, которая и отображает экономические процессы в информационных технологиях. Постиндустриальная экономика стала условием перехода информации и знаний в сектор производства. Своеобразие формирования новой экономики обусловлено ее направленностью на виртуализацию, что подкрепляется объективными причинами деятельности и поступательного движения общества, опирающимися на глобализацию, интернет-технологии, а также субъективными, учитывающими идеологические системы.

Процесс виртуализации экономической области социума представляет собой соединение реальной сферы экономики с виртуальной действительностью человеческого разума. При этом составные части экономической сферы общества – финансы, товары, предметы, рынки и другие подвержены процедуре виртуализации. Для проявления новой экономики характерны следующие черты:

1. Форсирование развития общественного воспроизводства (наращивание темпов роста расширенного воспроизводства происходит при помощи виртуализации экономической жизнедеятельности и ускорения процессов производства).

2. Увеличение значимости информационно-интеллектуальной составляющей экономической деятельности (самым важным моментом являются знания и информация, что увеличивает предназначение человека как основного заказчика и обладателя; ИТ технологии проявляют определяющее воздействие на совершенствование национальной экономики в целостности ее отраслей и профиля деятельности).

3. Превалирование финансовой составляющей над реальной областью хозяйственной деятельности (выделяясь из промышленного сектора, финансовый капитал формируется в специфичный виртуальный ресурс).

4. Оживление развития международной интеграции (осуществляется рост международного производства с учетом новой экономики, что является правоммерным итогом деятельности межфирменных сетей в пределах больших транснациональных корпораций) [1].

К основным составляющим новой экономики относят ИТ технологии и венчур, т.е. рискованный технологический или научно-технический бизнес. В наибольшей степени формирование новой экономики получило в Америке. Становление новой экономики – это первейшее требование для стабильного и значительного экономического роста, но не в результате роста классических факторов производства (труд, капитал, земля), а на базе научных открытий и энергичного ввода и применения их в производстве при помощи венчурного бизнеса и активного использования ИТ-технологий.

Эти введенные новшества в производственный процесс и являются в условиях новой экономики главным фактором экономического роста. Теперь наука все шире предлагает свои научные разработки для нужд хозяйственной жизни страны, выполняя их заказы. Инвестирование изобретений и доведение до производства осуществляется венчурными операциями. Венчур и предназначен для инвестирования перспективных научных достижений и успешное внедрение их в экономику страны. Заслуга венчурного бизнеса США – в прогрессе микроэлектроники, биотехнологии, практическое применение этих достижений аккумулировалось в производстве полупроводников. Новая экономика стала источником создания всемирного информационного общества, средств многосторонних связей при помощи Интернета [2].

В условиях новой экономики, когда глобализация с учетом разнообразных типов всемирной интеграции, рынок становится более открытым, что способствует вхождению в него малого и среднего бизнеса. При этом крупные промышленные объединения передают низкоэффективные производства в сектор малого и среднего бизнеса, тем самым повышая свою рентабельность. Это способствует созданию новых рабочих мест и взаимовыгодному сотрудничеству и среди участников малого, и среднего бизнеса. Российские предприятия, в том числе и машиностроительные, также имеют реальные шансы вписаться в обоюдовыгодную всемирную интеграцию, что порождает для них новые перспективы и расширение производственного потенциала.

Новейшие научные внедрения в промышленное производство только тогда дают отдачу в виде экономического роста, когда есть обученный промышленный персонал, обладающий необходимыми умениями, знаниями. В информационном пространстве непрерывно идет обмен информацией, знаниями, навыками, содержание этих данных постоянно изменяется, развивается, усиливается деятельность персонала, пользующихся этой информацией. Только высокопрофессиональные кадры в любой сфере деятельности экономики страны являются наиважнейшим требованием для определения уровня экономического развития страны в мировом хозяйстве.

Рост торговли наукоемкими технологиями указывает на причастность национальной экономики к международным инновационным процессам. В существующих условиях в России пока не замечается оживления и развития инноваций. Экспорт технологий в стране уменьшается, в то время как на мировом рынке идет их увеличение. Процент высокотехнологичного продукта в экспорте промышленных изделий в России около 9%, в Сингапуре – более 50%, в Корее, США, Китае – более 30%, в Японии – более 20%. Эти цифры характеризуют степень конкурентоспособности государства в условиях новой экономики [3].

В России около 11% предприятий из общего числа занимаются научными исследованиями и внедрением технологических новшеств в производство, к 2020 году доля таких организаций должна составить 25% [4]. Наиболее инновационно-ориентированные предприятия – это машиностроительные: 41,3% от общей численности [5]. Сегодняшняя ситуация глобализации мировых рынков заставляет страну изыскивать все новые и новые возможности находить свободные ниши и конкурировать в международном разделении труда. Россия имеет еще достаточно высокий научный потенциал, чтобы занять в мировом хозяйственном процессе достойное место.

Наша страна имеет определенные успехи в развитии всех классов промышленных систем электронного бизнеса, это хорошая предпосылка для успешной интеграции в мировое хозяйство. Направленные финансовые вложения в IT-технологии также активизируют это вхождение. Но есть существенное препятствие продвижения России в этом направлении – отсутствие совершенного финансового рынка, т. е. фондовому рынку, рынку корпоративных бумаг отводится второстепенное место. А без капитализации новой экономики ускоренное технологическое продвижение невозможно. Для решения этой проблемы реально расширять портфельные инвестиции. Наблюдаемые в настоящее время в основном прямые капиталовложения – это признак недостаточно развитой экономики страны (в России сумма портфельных инвестиций к прямым относятся как 1:40), уверенность проявляется к конкретному партнеру, а не конкретному национальному рынку [5]. В экономически развитых странах поддерживается одинаковое количество портфельных инвестиций и прямых, в развивающихся странах прямые инвестиции значительно превышают портфельные. Вхождение в новую экономику должно быть скоординировано между заинтересованными внутригосударственными структурами и бизнесом, а также соответствовать сложившимся мировым тенденциям в условиях новой экономики. Только при таких условиях новая экономика даст импульс технологическому прорыву.

Ярким примером успешного внедрения в новую экономику является Китай. Не имея ни передовых технологий, ни достаточного опыта, ни требующихся мощностей, китайские автомобильные компании решили выйти на мировой рынок и экспортировать свою продукцию в страны Евросоюза, в Америку и другие. Это было очень смелое решение, если не авантюрное, так как на мировом автомобильном рынке были сильные участники, известные марки, налаженная международная коо-

перация. В Китае стали располагать свои дочерние компании известные производители автомобилей, ввозились лучшие технологии и при дешевой рабочей силе, очень трудолюбивой и способной к обучению создается конкурентоспособная китайская автомобильная промышленность, теперь широко известная на мировом рынке [6].

В мировом автомобильном машиностроении массово применяется покупка комплектующих изделий, процент их в цене от 40% до 65%, это показывает тесное глобальное производственное сотрудничество. С Россией пока крупные промышленные транснациональные корпорации (ТНК) не торопятся сотрудничать (кроме автомобильных), опасаясь неурегулированных международных и российских технических условий. Суммарно прямые иностранные инвестиции в китайскую экономику и российскую соотносятся как 50:1 [7].

Задачами на долгосрочную перспективу (до 2025 г.) для машиностроительной отрасли определены следующие:

1. Для максимального исключения рисков и усиления обороноспособности страны необходимо расширить собственное производство по двойным технологиям.
2. Увеличить количество совместных предприятий в России.
3. Развивать импортозамещение на основе организации новых производств гражданского назначения.
4. Подготовка и переподготовка кадров для машиностроения с учетом требований времени [8].

В работе Половинкина В.Н. «Современное состояние и проблемы развития отечественного машиностроения» абсолютно правильно изложено видение дальнейшего развития российского машиностроения в условиях инновационной экономики, опирающейся на информацию и знания. Общая тенденция развития машиностроительной отрасли довольно хорошо представлена в научной литературе, поэтому остановимся на мало изученной теме, касающейся роли конкретного предприятия в понятии «новая экономика».

Доставшаяся от СССР структура оборонной и машиностроительной промышленности в основном состояла из максимально замкнутой на одном предприятии технологии: от выплавки чугуна и стали до производства печатных плат. Тогда это было необходимостью, мы этим гордились, не принимая во внимание затраты при таком технологическом процессе. На сегодняшний день, учитывая неизбежность срочного техперевооружения (отстали на 20 и более лет), при минимальном финансовом ресурсе и новых возникших сложностях в виде санкций и импортозамещении, необходимо термин «новая экономика» расширить до следующего понятия: на предприятиях инвестировать только в оборудование и технологии для той продукции, которую здесь конкретно можно произвести с минимальными затратами и очень хорошего качества, остальное купить на мировом глобальном рынке. Тогда не потребуются огромные капитальные вложения в новые технологии, в новейшее оборудование, а только избирательные инвестиции. Такие расходы должны быть по силам нашим предприятиям и финансовым организациям. Кстати, по такому принципу работают все основные гиганты мирового машиностроения, например, немецкая машиностроительная компания «Либхерр», где собственное производство на своих предприятиях не превышает 30%, а остальное – покупные комплектующие материалы и изделия.

Многие экономисты критикуют «отверточную сборку» на большинстве совместных предприятий автопрома, считают, что это временное явление и в дальнейшем все придет в пределы: 35% – собственное производство, 65% – покупное.

Конечно, для этого нужно время и финансовые возможности. Вывод и основное правило для предприятия машиностроительной отрасли в условиях «новой экономики» – делай у себя только то, что можешь лучше всех и не очень дорого, а остальное купи.

Теперь второй аспект огромных проблем на машиностроительных предприятиях – качество планирования:

1. Материалы и запасы на 1,5-2 года.
2. Незавершенное производство – рост в 5-9 раз (с 2003 по 2012 гг.).
3. Планирование поставок – квартал, иногда 1 месяц. Весь промышленный мир с 2000 года перешел на недельное планирование, а в Японии этот срок сокращен до 1 дня [9].

В связи с этим оборот капитала постоянно снижается, если 2005 году в среднем по ОПК Сибирского федерального округа (СФО) было 1,5 оборота в год, то 2011 году – 0,6 оборота. Проанализированы более 100 бухгалтерских балансов предприятий ОПК, и статистика такова: с 2000 г. по 2011 г. прирост основного капитала – 0,2%, прирост оборотного капитала – 380%. Такие запасы совершенно не нужны в настоящее время – время информатизации, медиатизации, IT-технологий, это только лишние затраты на хранение, содержание складов, персонала и прочее. Незавершенное производство за этот же период выросло в 3 раза [9].

Главная причина в сложившейся ситуации – в плохом производственном планировании и отсутствии должной организации производства. Здесь может помочь только серьезная учеба топ-менеджеров или приход к руководству более подготовленных кадров для работы в рыночной экономике. Необходимо руководителю любого ранга в машиностроительной отрасли знать, что самое главное в экономике машиностроительного предприятия – это оборот капитала. При ускорении оборота капитала не нужна будет прибыль для финансирования оборотных средств, достаточно будет средств в обороте. Прибыль тогда можно направлять на инвестирование IT-технологий и более успешно включаться в новую технологию.

Список использованной литературы.

1. Кругова Е.Ю. Становление новой экономики в России [Электронный ресурс] // disserCat – электронная библиотека диссертаций. 2012. URL: <http://www.dissercat.com/content/stanovlenie-novoi-ekonomiki-v-rossii> (дата обращения 13.10.14).
2. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Современное состояние и проблемы развития отечественного машиностроения [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ПРОАтом». 2013. URL: <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=4639> (дата обращения 11.10.2014).
3. Клеева Л.П., Воробьев И.В. Оценка уровня инновационного развития отечественной экономики // Креативная экономика. – 2011. – № 9 (57). – С. 98-107.
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12 2011 г. № 2227-р. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минэкономразвития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/mines/main> (дата обращения: 11.10.2014).
5. Кудрявцева С.С. Новая экономика: глобальные тенденции и перспективы России [Электронный ресурс] // Высшая школа экономики. 2004. URL: <http://www.hse.ru/data/499/480/1238/kudryavtseva.pdf> (дата обращения 10.10.14).

6. Мировая кооперация и китайские автомобили [Электронный ресурс] // Первоисточник: информационный портал. URL: http://www.1istochnik.ru/news/article_mirovaya-kooperacziya-i-kitajskie-avtomobili (дата обращения 11.10.14).

7. Булатов А.Н. Место России в международной кооперации // Экономические науки. – 2010. – № 10 (71). – С. 7-10.

8. Перспективы развития российского машиностроения [Электронный ресурс] // Федеральный портал PROTOWN.RU. URL: <http://protown.ru/information/hide/4486.html> (дата обращения 13.10.14).

9. Есаулов В.Н. 20 лет работы предприятий ОПК в рыночной экономике // Вестник ТГУ. Экономика. – 2012. – № 3 (19). – С. 11-18.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Н.Н. Исаенко

Омский государственный университет путей сообщения, г. Омск

E-mail: Natalya1955@mail.ru

В статье рассматриваются методы оценки инвестиционной привлекательности на железнодорожном транспорте, выявляются преимущества различных методик. Здесь также приводятся результаты исследования по инвестиционной привлекательности ОАО «Омск-пригород», даются рекомендации по улучшению инвестиционной деятельности этой компании.

Инвестирование представляет собой вложения капитала в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. В экономической теории и практике выделяют различные виды инвестиций. Среди них основополагающими являются реальные инвестиции. Именно реальные инвестиции имеют определяющее значение для предприятий железнодорожного транспорта. Они осуществляются на предприятиях в различных формах (реконструкции, модернизации, перепрофилирования, обновления отдельных видов основных фондов, нового строительства, инвестиций в НИОКР, нематериальные активы и продукты интеллектуальной деятельности и др.). На железнодорожном транспорте в настоящее время инвестиции, направляемые на строительство и реконструкцию объектов, представляют, как правило, форму капитальных вложений.

Механизм осуществления инвестирования предполагает наличие субъектов и объектов (т.е. того, кто вкладывает деньги, и во что они вкладываются), целей инвестирования, методов инвестирования, а так же необходимый объем инвестиционных ресурсов. Во многом этот механизм определяется отраслевыми особенностями, сложившейся и перспективной рыночной конъюнктурой. Кроме того, на него оказывают влияние и внешнеэкономические факторы.

Исследование рынка железнодорожных перевозок в России позволяет выделить некоторые особенности инвестиционной деятельности на железнодорожном транспорте, влияющие на его инвестиционную привлекательность:

- во-первых, заинтересованность субъектов экономики в активизации инвестиционного процесса, так как их экономическая безопасность зависит от него;
- во-вторых, корпоративную направленность инвестиционной политики в отрасли, обуславливающую централизацию источников инвестиций и распределение инвестиций по филиалам в соответствии с обоснованными потребностями;
- в-третьих, высокую фондоемкость железнодорожного транспорта и целостность инфраструктурного комплекса, которые требуют постоянных широкомасштабных индуцированных (производных) инвестиций в железнодорожную инфраструктуру;
- в-четвертых, объемы автономных инвестиций определяются спросом субъектов на перевозки;
- в-пятых, большой срок окупаемости вложений в повышение уровня технической оснащённости железных дорог на базе современных технологий развития транспорта.

Таким образом, для поддержания устойчивой работы железнодорожного транспорта следует обеспечить значительный объем инвестиций с помощью финансов железнодорожного транспорта. Финансы железнодорожного транспорта жестко регламентируются государством, особенно в части инфраструктурных вложений. В тоже время у железнодорожных компаний в настоящее время есть и определенная самостоятельность.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия необходима для увеличения возможности привлечения инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная привлекательность означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на поведение инвестора относительно выбора того, или иного объекта инвестирования.

Инвестиционная привлекательность с точки зрения отдельного инвестора, может определяться совокупностью факторов, имеющих наибольшее значение в выборе того или иного объекта инвестирования.

В настоящее время существует несколько подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий:

1. Рыночный подход, основанный на анализе рыночных показателей ценных бумаг и изучении динамики курсовой стоимости. В целях изучения динамики курсовой стоимости эмитированных ценных бумаг осуществляется построение графиков зависимости цены ценных бумаг от времени. Рассчитываются следующие показатели:

- общего дохода на вложения в акции предприятия;
- рыночной добавленной стоимости на акционерный капитал;
- отношение рыночной капитализации к капиталу;
- средневзвешенной стоимости капитала.

Данный подход не может быть использован теми предприятиями, которые не выпускают акций.

2. Финансовый подход, основанный на анализе внутренней информации и анализе экономической деятельности. Основные показатели, используемые для такой оценки, рассчитываются на основании данных бухгалтерской и управленческой отчетности исследуемого предприятия:

- стоимость чистых активов;
- денежные потоки предприятия;
- чистая прибыль;

- остаточная прибыль;
- экономическая добавочная стоимость;
- акционерная добавочная стоимость;
- бухгалтерский возврат на вложенный капитал [1,С.54].

Эта методика включает следующие инструменты:

- оценку состояния денежных средств и прочих активов для выявления причин роста кредиторской и дебиторской задолженностей;
- оценку структуры источников средств и их использования (анализ динамики структуры и состава собственных и заемных средств на основе определения доли краткосрочных кредитов в структуре капитала предприятия);
- оценку формирования и использования основных средств (прежде всего выявление тенденций показателей отношения стоимости приобретенных средств к общей стоимости основных средств и к валюте баланса, а так же коэффициента фондоотдачи);
- оценку запасов и затрат (исследование показателей производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции).

3. Стоимостной подход, основанный на использовании концепций управления стоимостью предприятия. Реализуется посредством трех методов:

- метод добавленной стоимости акционерного капитала (SVA);
- методики экономической добавленной стоимости (EVA);
- метода добавленной рыночной стоимости (MVA).

4. Анализ систематических инвестиционных рисков, одинаковых для всех участников инвестиционной деятельности и форм инвестирования.

Инвестиционные риски бывают внешнеэкономические (возникают с изменением ситуации на внешнеэкономической деятельности) и внутриэкономические (связанные с изменением внутренней экономической среды) [2, с. 240].

Эта методика, думается, целесообразна, но может быть использована в совокупности с другими.

Сравнение методик, используемых в отечественной и мировой практике, показало, что методика комплексного экономического анализа, разработанная в МГУ, является наиболее полной и детальной. Она содержит набор финансовых показателей, ориентированных на оценку финансового состояния и эффективности бизнеса анализируемой компании [3, с.16].

В целях объективной и всесторонней оценки инвестиционной привлекательности предприятия, необходимо использовать не только действительное экономическое состояние предприятия, реальный уровень его доходов и затрат, но и внешние факторы влияющие на деятельность предприятия. На предприятиях железнодорожного транспорта это, прежде всего, перспективы спроса на перевозки в данной отрасли и других отраслях транспорта.

Важной сферой деятельности на железнодорожном транспорте является перевозка пассажиров в пригородном сообщении. В настоящее время в России перевозочную деятельность осуществляют 26 пригородных пассажирских компаний (ППК). Исторически сложилось так, что пригородные пассажирские перевозки убыточны. Финансовый результат от убыточных, но социально значимых пассажирских перевозок покрывался за счет прибыли от грузовых перевозок. Реформирование структуры ППК привело к невозможности дальнейшего перекрестного субсидиро-

вания убытков за счет грузовых перевозок. Бремя убыточности пригородных пассажирских перевозок целиком ложится на плечи созданных обществ

Создание ППК позволило ОАО "РЖД" снизить убыточность пассажирских перевозок, перераспределило часть финансово-экономической ответственности за этот вид социально-значимой деятельности на субъекты РФ.

Особенностью работы пригородного комплекса является отнесение вопросов, связанных с содержанием инфраструктуры, необходимой для обеспечения пригородных перевозок, к ведению федерального уровня, а вопросов организации транспортного обслуживания населения пригородным железнодорожным транспортом - к региональному уровню.

Оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Омск-пригород», дочернего общества ОАО «РЖД», учрежденного в 2003 году Западносибирской железной дорогой и Правительством Омской области с долей уставного капитала 51% и 49% была произведена на основе финансового подхода.

В своей деятельности Компания использует 17 составов электропоездов (которые составляют 35% эксплуатируемого парка), в том числе 2 повышенной комфортности. Из них 1/3 являются морально устаревшими. Уровень износа основных фондов составляет 65% (81% локомотивного парка).

Обществу необходимо снижение уровня износа подвижного состава и обновление доли морально устаревших электропоездов. Низкие темпы ввода и выбытия свидетельствуют о наличии негативных тенденций накопления и старения основных фондов. Небольшое превышение коэффициента обновления над коэффициентом выбытия показывает, что производственные мощности не уменьшались. Но такое соотношение говорит о том, что настоящая производственная система низкоэффективная. Ее можно охарактеризовать как затратную.

Инвестиционные расходы ОАО «Омск-пригород» не имеют четко выраженную тенденцию к увеличению, как по абсолютной величине, так и по удельному весу в общих расходах.

Источники финансирования инвестиций показывают, что инвестиционная деятельность компании финансируется полностью за счет собственных средств, включая амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления по своей экономической природе являются источником возмещения стоимости основных средств и их обновления. Но в общих затратах Общества амортизационные отчисления имеют наименьшую долю.

Темпы роста инвестиций ОАО "Омск-пригород" значительно отстают от темпов роста инвестиций в экономике России, что недопустимо для инфраструктурной компании. Для решения этой проблемы необходимо привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная привлекательность Общества обуславливает возможность и необходимость использования таких форм инвестиций, как вложения в здания и сооружения, в машины и оборудование, лизинг, долгосрочные финансовые вложения. Социальное значение пассажирских перевозок пригородного сообщения вызывает необходимость бюджетного финансирования. Необходимость развития транспортной инфраструктуры региона требует государственной поддержки в виде предоставления инвестиционных ресурсов, создания стимулов для направленной деятельности инвесторов.

Рассмотрение потенциальных источников инвестиций в Обществе, таких как банковское кредитование, инвестиционный налоговый кредит, лизинг, эмиссия об-

лигаций, дополнительный выпуск акций и Государственное целевое финансирование показало, что Обществу можно привлечь средства с помощью Государственного целевого финансирования, но при этом цель финансирования должна соответствовать Государственной программе, в рамках которой будут выделяться средства. Так, в городе Омске действует подходящая программа «Доступная среда».

Исследование услуг по предоставлению инвестиционных ресурсов на финансовом рынке позволило сделать следующие выводы:

1) основным препятствием использования долгового финансирования и лизинга в инвестиционной деятельности ОАО «Омск-пригород», является то, что финансовая стабильность Общества зависит, от того, в каком объеме государство будет компенсировать убытки от госрегулирования тарифов и социальной поддержки по проезду отдельных категорий граждан;

2) развитие финансового рынка позволяет компании использовать такие источники финансирования инвестиций, как средства, привлеченные путем выпуска акций и облигаций, заключения лизинговых договоров.

От источников финансирования во многом зависит успешная реализация инвестиционной деятельности. Привлечение заемного капитала является нормальной практикой, однако, быстрее увеличение доли заемного капитала может снижать финансовую устойчивость компании.

Для повышения инвестиционной активности Обществу следует увеличить долю амортизационных отчислений. Увеличения доли амортизационных отчислений в общем объеме инвестиций можно добиться за счет использования ускоренной амортизации. Исследование показало, что компания использует большое количество арендуемого имущества. Приобретение в собственность подвижного состава, депо и других активов, принадлежащих ОАО «РЖД», способствовало бы снижению издержек.

Таким образом, совершенствование инвестиционного механизма ОАО «Омск-пригород» позволит компании привлечь дополнительные инвестиции и лучше использовать собственные средства для возобновления основных фондов и приобретения нового подвижного состава. Это обеспечит устойчивую безопасность движения, привлечет большее количество пассажиров, улучшит качественные показатели использования подвижного состава и снизит уровень затрат на перевозку грузов и пассажиров, а так же повысит сервис пользователей транспортных услуг.

Список использованной литературы.

1. Волков А.С. и др. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. – М.: Вершина, 2007. – 304 с.

2. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 358 с.

3. Лилев Н. Инвестиционная привлекательность предприятия. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 74 с.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА КАК СТРАТЕГИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Б. Калиужный

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: boris.kalioujny@gmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В статье рассматривается новая схема экономики – модель экономики замкнутого цикла (ЭЗЦ). Эта модель базируется на принципе экосистемы. В работе представлена новая схема, которая основана на взаимодействии защиты окружающей среды и экономической эффективности, и положительные результаты, подтверждающие возможность ее практического использования. Исследуются принципы функционирования ЭЗЦ, демонстрируются преимущества перехода на новую модель экономики и приводятся примеры следования принципам ЭЗЦ.

Понятие экономики замкнутого цикла (ЭЗЦ) является совершенно новым и стало популярным в конце 2000-х годов во многих странах мира. Действительно, чтобы достичь цели устойчивого развития и учитывать срочность некоторых проблем таких, как глобальное потепление, увеличение население мира, потребления, отходов и бедности, страны, как например, Китай, Франция, Голландия или Германия решили использовать принципы и инструменты ЭЗЦ во всех сферах экономики.

Институт экономики замкнутого цикла определяется как новая экономическая модель, основанная на принципе экосистемы с целью снятия зависимости экономического роста от проблемы истощения природных ресурсов, благодаря созданию инновационных продуктов, услуг, деловых моделей и инновационной государственной политики.

Главная задача модели ЭЗЦ, это сменить линейную модель экономики и ее принципы (см. рис. 1). Для этого, нужно как можно меньше потреблять природные ресурсы и источники энергии и как можно больше их рационально использовать. Таким образом, отходы должны стать новыми ресурсами для создания замкнутого цикла [1,2].

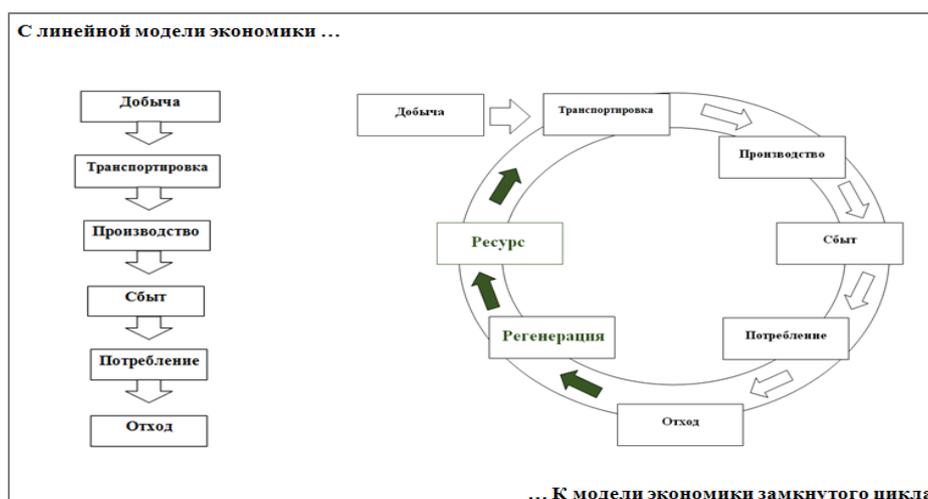


Рис. 1. Переход к модели ЭЗЦ [2]

Затем необходимо создать максимальное количество замкнутых циклов, используя новые принципы и инструменты модели ЭЗЦ. Во-первых, использовать теорию «четырех Р»: сокращение-реутилизация-реабилитация-переработка» (см. рис. 2), соответственно по-французски *Théorie des «4 R»: Réutiliser-Réparer-Réhabiliter-Recycler*), на всех уровнях производства и потребления. Во-вторых, нужно как можно больше обеспечивать краткие цепи между производителями и потребителями и создавать общие сети и систему обмена данными между различными участниками экономического процесса. Наконец, необходимо в соответствии с этими процессами адаптировать нормативную базу, систему финансирования и поддержку государства [2].

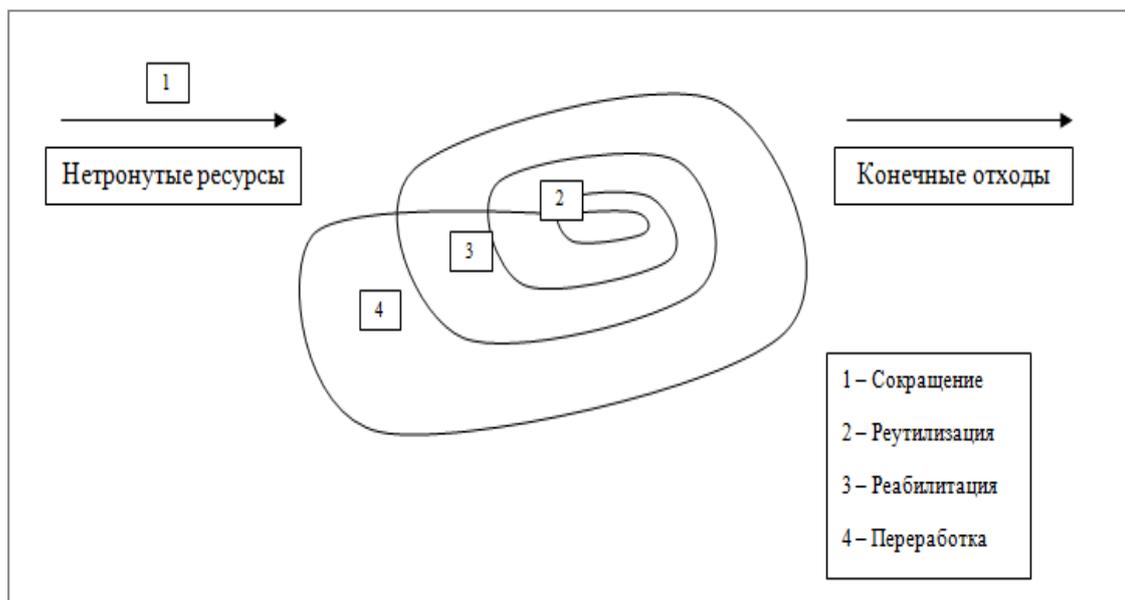


Рис. 2. Теория «4 Р» модели ЭЗЦ [5]

В основе реализации экономики замкнутого цикла лежат 4 основных концепции, которые также могут рассматриваться как инструменты достижения целей ЭЗЦ:

1. Экодизайн – направление в дизайне и архитектуре, которое акцентирует внимание на защите окружающей среды на всём протяжении жизненного цикла продукта и гармоничном существовании человека в окружающей среде. Можно представить очень хороший пример компании «Интерфейс» (Interface, Inc.), которая является самым крупным в мире разработчиком и изготовителем плиток коврового покрытия [3].

После анализа «жизненного цикла» продукции было выявлено, что в этом типе деятельности использовалось слишком много нейлона для увеличения продолжительности действия продукции. Следовательно, необходимо было понизить потребление нейлона и найти новые материалы. В результате предприятие стало использовать на 50% меньше нейлона. Кроме того, стал использоваться переработанный нейлон, смешанный с новыми волокнами типа «биосфера», созданными «Интерфейсом». Теперь ковровое покрытие стало изготавливаться благодаря повторному использованию, рециркуляции бывших в употреблении рыболовных сетей, приобретаемых в развивающихся странах. Этот шаг в частности помогает бороться против бедности, а также против загрязнения океанов, поскольку рыбаки обычно выбрасывают старые сети, которые скапливаются на дне океанов. Такая политика также предотвращает

исчезновение живых существ подводного мира, которые запутывались и погибали в этих заброшенных сетях. Кроме того, предприятие больше не использует рулоны коврового покрытия, заменив их плитками. При этом художественное оформление коврового покрытия выполняется таким образом, чтобы имелась возможность резать эти плитки в любом необходимом месте. Это позволило снизить потери ресурсов с 12% до 3-4% [3].

2. Функциональная экономика (Service economy) – это часть экономики, которая акцентирует внимание на продаже ограниченного набора прав собственности на товар (например, аренда) и оказание услуг вместо полного перехода прав собственности на материальные блага. Эта новая экономическая концепция основана на двух основных принципах: поиске новых способов оптимизации используемых ресурсов и продаже услуг. Чтобы увеличить богатство общества, необязательно стимулировать рост производства. Оптимизация долгосрочного использования товаров позволит максимизировать прибыль и снизить зависимость от увеличения производства новых товаров [4].

3. Промышленный симбиоз – это добровольное сотрудничество предприятий с целью оптимизации производственных издержек путем использования побочных продуктов и отходов одних предприятий в качестве сырья другими, а также совместное потребление информационных, энергетических, водных и других ресурсов. Самым известным примером является промышленный симбиоз, созданный в городе Калундборг в Дании. Начиная с 1961 года и в течение 30 лет в небольшом районе на берегу моря образовалась сеть материальных и энергетических потоков между предприятиями, жилыми зданиями и сельскохозяйственными фермами. Первоначальным мотивом для организации такой системы было желание предпринимателей снизить себестоимость продукции за счёт использования отходов и получить больше прибыли. Постепенно руководители предприятий и муниципалитет осознали, что наряду с увеличением прибыли предприятий уменьшился ущерб от загрязнения окружающей среды [5].



Рис. 3. Система промышленного симбиоза города Калундборг [6]

4. «Зеленая» экономика – экономика, направленная на сохранение благополучия общества за счет эффективного использования природных ресурсов, в первую

очередь за счет экономного потребления тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов.

Многочисленные компании мира поняли важность концепции устойчивого развития и в настоящее время пытаются изменить подход к этой проблеме. Для этого они могут действовать как с точки зрения потребления, так и со стороны производства.

Если говорить о производстве, то, например, в случае организации Сибирская Аграрная Группа (САГ), агропромышленное объединение Сибирского Федерального округа, первой их задачей является обеспечить производство со 100%-ным предпочтительным учетом экологии. Это означает, что организация не должна использовать какие-либо пестициды или другие продукты химического происхождения. То есть использовать только натуральные продукты. Поскольку большинство продуктов предназначено для местных рынков, предпочтительнее обеспечить следующие условия [7]:

1) Сократить количество конечных отходов благодаря эко-концепции новых продуктов. Таким образом, нужно работать над новыми способами упаковок продуктов для их реутилизации (например, система депозита для напитков), реабилитации и переработки (точки сбора бытовых отходов).

2) Работая над этими темами, нужно рассмотреть возможности сбора и переработки биоразлагаемых отходов. В действительности они являются качественным, дешёвым и натуральным сырьём для производства удобрений. Рестораны, столовые или частные лица (биоразлагаемые отходы представляют 30% бытовых отходов) являются потенциальными центрами-источниками получения нового сырья. Одновременно организация может расширить свой потенциал развития, стимулировать экономику и участвовать в социальной сфере региона, благодаря созданию рабочих мест и способствуя более чистой окружающей среде.

3) Использовать принцип промышленного симбиоза. Главная идея заключается в том, что какая-либо организация может объединиться с другими компаниями для того, чтобы уменьшить управленческие расходы и/или использовать отходы одного предприятия в качестве сырья для другого предприятия: например, выбросы предприятия "А" могут быть использованы для отопления предприятия "Б", и их управленческие расходы могут быть сокращены вдвое (потребление воды и энергии, расходы на уборку и охрану и т.д.).

В случае организации САГ одним из самых проблематичных и больших по количеству отходов является кровь животных. Из-за того, что стоимость ее трансформации слишком высока, организация вынуждена выбрасывать ее в землю, несмотря на то, что в Европе и в Америке она является качественным и редким сырьём, например, для производителей кровяных колбас. В действительности, например, в Канаде, в регионе Восток Ангус, в 2013 г. цена кровяных колбас увеличилась на 80% в связи с тем, что спрос постоянно рос, а молодые фермеры не могли увеличивать объем доставляемой крови (из-за того, что нужно было продать еще мясо), а американские поставщики не могли предлагать достаточно качественную кровь [7, 8, 9].

В таком контексте первой задачей САГ должно быть рассмотрение всех вариантов использования крови для производства кровяных колбас и/или других продуктов. Затем нужно определить характер воздействия каждого варианта экологически, экономически и социально. Новый вариант должен иметь меньше влияние на окружающую среду, а также быть рентабельным в отношении к инвестициям организации. В связи с этим имеется высокая вероятность того, что организация будет ис-

пользовать инструменты модели ЭЗЦ, в т. ч. промышленный симбиоз и функциональную экономику. Таким образом, можно представить себе новый завод с локальными партнерами или новый завод, частично финансируемый клиентами организации, которые в обмен смогли бы получить гарантию на оговоренные цены в течение более или менее долгосрочного периода.

В итоге, если предположить, что организация пожелает базировать свою стратегию на принципах ЭЗЦ, она будет интересоваться также проектами городского сельского хозяйства, которые предполагают логистику, полностью разработанную в системе замкнутого цикла для питания локальных населений (например, проект *Ekovores* в городе Нанте во Франции).

Список использованной литературы.

1. L'économie circulaire, nouveau modèle de prospérité [Электронный ресурс] // Institut de l'économie circulaire. URL: http://www.institut-economie-circulaire.fr/Qu-est-ce-l-economie-circulaire_a361.html (дата обращения: 12.11.2014).

2. FORUM MAG. Economie circulaire : Le groupe La Poste a la volonté d'innover. – 2013. – 5 с.

3. Our Sustainability Journey – Mission Zero [Электронный ресурс] // Interface Company. URL: <http://www.interfaceglobal.com/sustainability/interface-story.aspx> (дата обращения: 17.04.2015).

4. Résumé des principaux avantages [Электронный ресурс] // economiedelafunctionalite.fr. URL: <http://economiedefonctionnalite.fr/definition-avantages/resume-des-principaux-avantages/> (дата обращения: 16.10.2014).

5. Erkman S. Vers une ecologie industrielle. Comment mettre en pratique le développement durable dans une société hyper-industrielle. France, Paris, éditions Charles Léopold Mayer, 2004. – 251 с.

6. Промышленные экосистемы [Электронный ресурс] // Студопедия. Орг. 2014–2015 гг. URL: <http://studopedia.org/4-67860.html> (дата обращения: 17.04.2015).

7. Сибирская аграрная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sibagrogroup.ru/company/> (дата обращения: 19.10.2015).

5. Ici radio-canada [Электронный ресурс]. URL: <http://ici.radio-canada.ca/regions/est-quebec/2014/11/28/005-sang-porc-boudin-abbattoir.shtml> (дата обращения: 19.10.2015).

8. LeSoleil [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lapresse.ca/le-soleil/dossiers/dans-mon-panier/201310/15/01-4699963-le-sang-de-cochon-devenu-denree-rare.php> (дата обращения: 19.10.2015).

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

А.М. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Ann91@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрен процесс стратегического планирования в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях. Проанализировано значение нефтегазового комплекса для экономики России. Раскрыто понятие «система сбалансированных показателей» и его значение для стратегического планирования на предприятии.

Экономика России в последние десятилетия претерпевает значительные изменения. В первую очередь эти изменения происходят в отраслях, связанных с добычей и переработкой природных ресурсов. В условиях современной экономики России нефтегазовый комплекс приобрел особо важное значение, поскольку состояние национальной экономики во многом зависит от уровня общей эффективности данной отрасли. В результате изменений в российской экономике нефтегазовый комплекс значительно укрепил свои позиции, поскольку продукция, производимая комплексом, не потеряла и не теряет своей конкурентоспособности. В настоящее время успешное функционирование нефтегазового комплекса определяет общую динамику развития экономики в целом.

Исследование стратегий развития вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) как частного случая стратегии экономического развития регионов и страны в целом приобретает особую актуальность. Отечественный и зарубежный опыты показывают необходимость комплексного прогнозирования и стратегического планирования, выбора оптимальной стратегии развития экономики России, что подразумевает разработку эффективной стратегии развития нефтегазового комплекса и ВИНК в частности.

На практике различают два вида вертикально-интегрированных компаний. Первый тип – компании, в которых интеграция строится по финансовому признаку. Такие компании не занимаются производственной деятельностью и осуществляют лишь контроль над филиалами. Второй тип – интегрированные производственные компании, которые осуществляют разведку, проводят добычу, транспортируют и перерабатывают нефть, а также осуществляют сбыт готовой продукции. Компании второго типа преобладают в нефтяном секторе.

Системный анализ является основой стратегического управления вертикально-интегрированных компаний. В первую очередь, ВИНК – сложная взаимосвязанная и структурированная система элементов. Также предполагается, у данной системы есть определенные цели развития, и у компании существует множество путей достижения таких целей.

Нельзя не учитывать тот факт, что развитие любой компании происходит под влиянием внешней и внутренней среды предприятия. На первом этапе – этапе разработки стратегии, важным фактором является сама формулировка цели развития ВИНК. Стратегическая цель любой ВИНК является универсальной – это получение оптимальной прибыли для устойчивого и долгосрочного развития компании, то есть

стратегическая цель подразумевает взаимную адаптацию, такой цели, как максимизация прибыли и внешних и внутренних ограничений.

Нефтяная отрасль является бюджетообразующей, и этот факт обуславливает необходимость государственного воздействия и регулирования нефтяных компаний, которые обеспечивают сочетание корпоративных и общенациональных интересов. Эффективность стратегического планирования зависит от наличия эффективного механизма контроля над исполнением поставленных целей и задач.

Измерение эффективности деятельности компании традиционно сосредоточено исключительно на финансовых показателях. Такой анализ быстро устаревает и дает неполную картину состояния предприятия и не позволяет точно спрогнозировать его развитие. Современный подход к стратегическому планированию призывает обращать внимание на нефинансовые составляющие такие, как: персонал, бизнес-процессы, инновации, отношения с потребителями.

В начале 90-х годов профессор Роберт Кэплен и американский консультант по вопросам управления Дэвид Нортон разработали новый подход к стратегическому управлению. Этот подход был назван системой сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) – ССП.

Было доказано, что анализ традиционно используемых финансовых показателей не давал законченной картины результатов деятельности бизнеса, что мешало созданию долгосрочных планов для бизнеса. Система сбалансированных показателей – это система управления, которая позволяет организации четко сформулировать планы на будущее и стратегию и воплотить их в реальные действия. Эта система обеспечивает связь между внутренними бизнес-процессами и внешними показателями, необходимую для повышения эффективности стратегии и достижения определенных результатов. При использовании ССП стратегия планирования преобразуется из теории в целеполагающую деятельность предприятия [1].

В системе сбалансированных показателей предполагается рассмотрение организации с четырех сторон, а также разработка количественных показателей, сбор данных и их анализ в соответствии с каждой из перспектив.

Первой перспективой является перспектива обучения и развития. Она представляет собой обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры. Значит, сотрудники становятся основным ресурсом.

Вторая перспектива – перспектива бизнес-процессов относится к внутренним бизнес-процессам. Показатели этого направления позволяют определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиентов.

Третья перспектива – перспектива клиентов подразумевает, что современная философия менеджмента учитывает возрастающую важность ориентации на клиента. Низкие показатели по этому критерию явно показывают, что компанию в будущем ждет упадок.

Четвертая перспектива – финансовая перспектива подразумевает, что не отрицается использование традиционных финансовых данных. Также стоит учитывать и дополнительные финансовые данные, например, оценку риска и данные сравнения затрат и результатов.

Таким образом, ВИНК должна предавать особое значение не только величинам этих показателей, но и их сбалансированности между собой. Следовательно, стратегия компании подразумевает систематизированную последовательность задач, выполнение которых контролируется на разных уровнях корпоративного управления.

ССП используется как инструмент анализа стратегического управления и это предполагает появление у ВИНК новых возможностей в области совершенствования своей деятельности. Достоинством ССП является то, что появляется возможность более подробного обозначения стратегии развития компании и воплощения ее в жизнь. Теоретическая концепция подхода к оценке степени реализации стратегии перешла в практический инструмент, который широко используется многими крупными компаниями мира.

При соответствующей политике государства участникам интегрированных структур нефтегазовой отрасли могут быть созданы благоприятные условия для разработки и внедрения современных технологий, что позволит осуществлять эффективную стратегию развития даже в условиях глобального экономического кризиса. Нестабильный спрос и цена на нефть; изменение регионов добычи нефти, газа и сырья; растущая озабоченность экологическими последствиями производства и потребления энергии и сырьевых материалов – все это изменяет конкурентную среду [3].

Для России особенно остро стоит проблема разработки, реализации и совершенствования корпоративных стратегий при внедрении ССП и других современных инструментов стратегического планирования. Компании нефтегазовой направленности в России – лидеры в области корпоративного управления, формирования и реализации стратегий развития, но они нуждаются в существенной модификации.

В современном мире нефтегазовый комплекс является одним из факторов роста мировой и национальной экономики. В России нефтегазовый комплекс является гарантом поступления в бюджет государства значительных средств, которые в последующем обеспечивают жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства, а также экономическую, политическую и социальную стабильность в обществе. Успешная стратегия развития, а значит, и эффективное стратегическое планирование является основой нормальной деятельности каждого предприятия, а особенно в нефтяной отрасли. «Сценарное планирование» – основной метод планирования в нефтяных компаниях, начиная с середины 1960х гг. «Сценарное планирование» – это один из наиболее эффективных инструментов стратегического управления, который подразумевает объяснение того, как будут развиваться события, как внешние и внутренние условия будут влиять на процесс планирования.

Стратегические цели компании являются наиболее важными элементами стратегии развития предприятия. В нефтегазовом комплексе стратегии развития подразумевают их реализацию в течение длительного периода времени, а именно от 10 до 15 лет.

Оценка эффективности стратегического планирования является довольно сложной задачей, поскольку проблема заключается в том, что стратегия является эффективной с субъективной точки зрения.

Что касается понятия «стратегия развития», то стратегия каждого предприятия должна охватывать три важнейших области действий:

- 1) внутренние ресурсы и эффективная организация их использования;
- 2) внешняя среда, в которой функционирует предприятие;
- 3) способность предприятия создавать и увеличивать стоимость.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стратегия развития должна связывать между собой управление внутренними ресурсами с внешними связями, а также окружающей средой, приводя к увеличению стоимости компании, сохранению и увеличению конкурентного преимущества. Корпоративная стратегия призвана определить вектор развития компании, который будет своевременно корректиро-

вать использование всех имеющихся у организации ресурсов. При формировании, а затем реализации стратегии особое внимание уделяется таким ключевым аспектам стратегического выбора, как устойчивость развития, конкурентные преимущества, получение выгод от взаимосвязи корпорации с окружающей средой, предвидение.

Для раскрытия сущности корпоративной стратегии и оценки ее соответствия целям развития организации необходим стратегический анализ, включающий в себя несколько этапов перехода от сущности концепций к конкретным организационно-техническим мероприятиям по их реализации. Таким образом, при выборе способов формирования корпоративной стратегии необходимо учитывать всю совокупность факторов, влияющих на процесс развития компании и на реальность достижения поставленных целей.

Список использованной литературы.

1. Что такое сбалансированная система показателей? [Электронный ресурс] // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». М. 2015. URL: http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml (дата обращения: 16.08.2015).

2. Первухин В.В. Выбор в пользу ВИНК Россия сделала 20 лет назад [Электронный ресурс] // Экономическая политика. Экспертный канал. М. 2015. URL: <http://ecpol.iep.ru/mikroekonomika/krupnye-kompanii/415-vybor-v-polzu-vink-rossiya-sdelala-20-let-nazad.html> (дата обращения: 01.09.2015).

3. Сокотущенко Н. Прогноз динамики цен на нефть [Электронный ресурс] // Институт энергетической стратегии. М. 2015. URL: <http://www.energystrategy.ru/projects/oil-jan15.htm> (дата обращения: 25.08.2015).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.В. Короткова, Д.В. Фомин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: korotkova_tanya_rid@mail.ru

Научный руководитель: Косова Ю.В., канд. экон. наук, доцент

Российские предприниматели часто сталкиваются с проблемами развития собственного производства. Конкуренция, кадровые проблемы, автоматизация производства, глобализация – это только небольшая толика основных проблем, которые стоят перед начинающими предпринимателями. Необходимо знать эти проблемы и возможные варианты их решения.

Современный мир диктует бизнесу правила, устанавливает новые экономические законы и нормы. Часть предприятий, прошедших пик успеха, постепенно ушла в небытие, и их место заняли новые, ранее неизвестные. Некоторые производства успешно пережили экономический кризис 90-х и продолжают функционировать. Однако каждое предприятие, каждый начинающий бизнесмен сталкивался с трудностями. И от того, насколько успешно он с ними справится, зависит то, ждет ли его успех в будущем.

Вследствие этого, возникает вопрос – какие проблемы развития отечественных предприятий являются наиболее существенными при учете современных условий? Так как, несмотря на то, что в каждой области деятельности есть свои специфиче-

ские особенности, существуют общие проблемы, с которыми сталкивается каждое отечественное предприятие в течение своего жизненного пути.

В условиях современного рынка важным элементом, который способствует развитию предприятий и экономики в целом являются конкуренция и конкурентоспособность. Именно конкуренция, борьба за место на рынке, стимулировала предприятия к развитию, совершенствованию и, как следствие, к успеху. Крупнейшие мировые компании-гиганты не были бы таковыми, если бы они не находились в состоянии соперничества. Россия не является лидером развития конкурентных отношений, так как многие руководители еще помнят те времена, когда условия труда и производства диктовались не рынком, а государством, конкуренции не существовало вообще. Соответственно, и не было никакого стимула к росту и развитию предприятий. Руководители предприятий понимали, что они государственные корпорации, и никто кроме государства не определяет объем производства и реализации. Таким предприятиям не нужно было проявлять собственную инициативу, так как их доход, их финансирование, их производство не зависело от спроса или от других факторов, так как и сама жизнедеятельность предприятия основывалась на государственном плане.

Спустя 20 лет, на месте советской экономической системы возникла новая, российская, которая постоянно совершенствуется, стремится конкурировать в условиях мировых экономических стандартов. Вместе с этим неизбежно претерпела изменения идеология руководителя, так как каждый участник рынка должен понимать, что нужно постоянно совершенствовать свое производство, соотносить объемы производства в соответствии со спросом, иначе на их место придут новые предприятия. Однако влияние человеческого фактора остается неизменно значимым. В настоящее время на рынок пришло новое поколение бизнесменов, а часть людей прошлого поколения успешно адаптировались к новым экономическим условиям. Но еще остались те, кто продолжает вести производство по советским устоям. Такие предприятия обычно рано или поздно вынуждены уходить с рынка, выдавленные конкурентами. Ведь их товар не реализуется, потому что не пользуется спросом, и конкурентам даже не нужно бороться с такими предприятиями, они просто занимают их место, как говорится, «без боя», так как необходимо понимать всю важность конкуренции в экономике.

Конкуренция всегда была основным фактором стимулирования роста производства. Как говорил один из американских предпринимателей Дэвид Абрамович Сарнов: «Конкуренция обеспечивает наилучшие качества продуктов и развивает наихудшие качества людей». Чтобы успешно конкурировать на рынке, необходимо постоянно повышать качество товара, обеспечивать его доступность. Потребителям важно показать, что твой продукт лучше, чем продукт конкурентов, что именно твой продукт нужно приобретать и использовать. Если следовать данным правилам, то конкуренция превратится из проблемы в мощное «оружие», с которым вы будете иметь возможность занять самую большую долю на рынке.

Однако из этого вытекает другая проблема. В постсоветское время Россия открыла свой внутренний рынок для зарубежных товаров, тем самым присоединилась к всемирной глобализации. Множество крупнейших мировых производств и предприятий принялись покорять неизведанные российские рыночные просторы. Зарубежные продукты, техника, вещи: все это в одночасье заполнило прилавки мегадефицитных рынков. Самого понятия «импортозамещение» не существовало, соответственно, к концу 90-х доля импортных товаров в России была очень высока. Отече-

ственные производства на тот момент не были готовы к такой конкуренции в условиях кризиса и были вынуждены отступить.

Однако, «выучив» преподанный таким жестким образом урок, экономика нашей страны весьма успешно адаптировалась к новым условиям хозяйствования. Сейчас отечественные товары успешно соседствуют на полках магазинов рядом со своими зарубежными аналогами. И поэтому каждый начинающий предприниматель, который собирается запускать новое производство, всегда сталкивается с большим количеством иностранных аналогов, прочно закрепившихся на рынке, а конкурировать с мировыми «гигантами» далеко не просто. Отметим, что не последнюю роль в стабилизации позиции отечественных производителей, сыграл факт вступления России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), означающий, что для любого отечественного предприятия открыт напрямую выход на мировой рынок. Но не все отечественные товары интересны за рубежом. Чтобы это изменить, необходимо учесть очень много факторов и особенностей рынка в данном регионе, стране. Из всего вышесказанного следует следующее: для успешного функционирования предприятия на рынке необходимо повышать конкурентоспособность предприятия. Это поможет производству адаптироваться, успешно конкурировать со своими аналогами, продвигаться дальше и укреплять свои позиции.

Важнейшей проблемой развития предпринимательства остается уровень качества. Как уже было упомянуто выше, для любого производства это один из самых важных параметров. Несомненно, на качество влияет очень многое: от принятых стандартов до человека, который отвечает за качество. Действительно, конкуренция чаще всего положительно влияет на качество. Однако кроме повышения уровня самого качества, необходимо снизить количество вероятности брака продукции. Именно для этого принимаются различные стандарты и системы оценки.

Установленные стандарты и требования повышают качество продукции и отчасти рентабельность производства. Ведь оценивать продукцию по единым стандартам гораздо проще: тогда процесс производства проще регулировать, чтобы повысить качество и уменьшить риск брака. Однако в России с этим существуют проблемы: существует множество систем качества и соответствующих стандартов: от принятых еще в СССР ГОСТов до различных ISO-стандартов. Несмотря на то, что сегодня ISO становится наиболее популярной, какую систему применять, производитель выбирает сам. Соответственно, возникают некоторые разногласия при оценке качества производства. Чтобы таких разногласий не возникало, необходимо периодически обновлять систему качества под условия определенного производства. Это позволит ставить цели для производства. Соответственно, предприятие будет постоянно совершенствоваться, адаптироваться, развиваться, что, несомненно, положительно скажется на качестве выпускаемой продукции.

Также, сегодня для повышения качества и объемов производства наиболее удобным инструментом является введение информационных технологий в производственный процесс. Автоматизированная система производства не только производит, но и параллельно оценивает качество продукции, а также контролирует качество на каждом этапе производства. Система учитывает все, составляет отчеты различного назначения.

Для внедрения такой информационной системы, предприятию потребуется затратить не только деньги, время, но и изменить подход к оценке качества. Многие руководители не доверяют «бездушной машине», а полагаются на «зоркий взгляд» своего работника. Для многих производящих предприятий нового века данная поли-

тика недопустима. Необходимо соответствовать новым условиям, требованиям ведения бизнеса и производства для того, чтобы добиться успеха.

Использование IT-технологий несмотря на свои затраты, позволяет предприятиям расти и уходить в глубокий «плюс». Еще в начале XX века американский предприниматель и инженер Генри Форд заметил, что упрощение, автоматизация, постановка производства на конвейер увеличивает объем производства, повышает качество. Ко всем вышесказанным плюсам еще необходимо добавить то, что роста объемов и качества можно достигнуть, не увеличивая при этом штат сотрудников. Тем самым, вскоре исчезнет такое понятие, как «кадровый голод».

В числе прочих проблем развития далеко не последнее место занимает проблема подбора персонала. Нет ни одного руководителя, ни одного предприятия, которых бы не коснулся кадровый вопрос. Ранее уже говорилось о том, что старое поколение зачастую не готово к работе в новых условиях. Соответственно, перед руководством возникает такая задача, как переподготовка специалистов.

Новый век, новые технологии. Несмотря на то, что на сегодняшний день все технологии, все аппараты и установки стремятся делать как можно более универсальными, необходимо знать, как эксплуатировать данный агрегат. Например, как человек, который 20 и более лет работал на механическом станке на производстве, сразу сможет работать на станке с Числовым Программным Управлением (ЧПУ). Соответственно, возникает два варианта: либо переучивать старых работников, либо набирать новых, молодых. Но бывает так, что переподготовить старые кадры слишком сложно, а грамотных молодых специалистов очень мало. Очень часто необходимо комбинировать оба варианта. Также уже было сказано, что внедрение IT-технологий позволяет не расширять, а наоборот, даже сократить штат, тем самым, уменьшив расходы на содержание сотрудников. Лишь проведя все эти кадровые реформы, производство на предприятии повысится, а проблем связанным с ним, станет меньше.

Ушла в прошлое точка зрения, что политика и экономика – вещи не связанные. Экономика напрямую зависит от политической ситуации в стране и за рубежом. К примеру, в нефтедобывающей стране происходит политический кризис, добыча нефти падает. Соответственно, все производства, использующие нефть или ее продукты, идут на спад. Необходимо срочно либо искать нового импортера нефти, либо ждать разрешения конфликта. Часто политические проблемы влекут экономические проблемы. Также и наоборот, экономические проблемы создают политические конфликты. Приведем пример из-за рубежа. К концу 80-х по миру успешно распространялись между собой два крупных бренда: Coca-Cola и Pepsi. Конкуренция чувствовалась буквально на каждом секторе мирового рынка. В Филиппинах Pepsi начала потихоньку сдавать позиции, и в руководстве компании приняли решение провести акцию, где главным призом было большое денежное вознаграждение. Но в результате небольшой ошибки получилось так, что победителями стали около 3 тысяч человек. В результате разгорелся скандал, начались волнения, акции протестов на улице. В результате чего правительство Филиппин потребовало компенсации лицам, пострадавшим от Pepsi. Как только этот конфликт утих, компании пришлось оставить этот рынок, уступив свои позиции компании Coca-Cola.

Однако бывают ситуации, когда проблему можно использовать для своего блага. Вследствие событий 2014–2015 года на Украине, на Россию, в частности на некоторые предприятия и лица, были наложены различные экономические санкции со стороны Запада. Соответственно, для них был закрыт доступ на мировой рынок, они

не могли пользоваться различными зарубежными сервисами. Чтобы избежать спада производства и последующих экономических проблем, президент Российской Федерации В.В. Путин подписал указ о введении продовольственного эмбарго на территории страны, тем самым закрыв для Западных стран один из самых прибыльных рынков продовольствия. Реакция последовала незамедлительно – отечественное хозяйство и пищевая промышленность вошли в стадию активного роста, их продукцию стали чаще брать, производство увеличивается и расширяется. Такая ситуация возможна во всех сферах экономики. Она стимулирует производство, что, несомненно, хорошо, как для предприятий, так и для экономики.

Однако не все предприятия относительно молодые, и не все предприятия сразу после основания ушли в рост. Некоторые производства, которые успешно существовали в советское время и в принципе могли успешно адаптироваться под современные условия рынка, сегодня ведут борьбу за существование. Многие очень болезненно пережили последствия 90-х. К примеру, оборудование было распродано, помещения сданы под склады. Или, как уже было сказано выше, некоторые производства не выдержали конкуренции от большого количества нахлынувших иностранных товаров. Другие же предприятия, как например, предприятия по производству телевизоров с кинескопами, просто стали не нужными, их время вышло, а денег на модернизацию и реорганизацию производства в то время не было. И эти предприятия находятся на грани банкротства. Много знаменитых производств уже остались лишь на страницах учебников истории, да на музейных полках. К их числу можно отнести, например, Автомобильный Завод имени Ленинского Комсомола (АЗЛК) в Москве, Ижевский мотоциклетный завод, завод «Экран» в Новосибирске. Все это лишало предприятия условий для нормальной работы. Соответственно, если предоставить им эти условия, они смогут возобновить свою работу и производить на благо общества. Различные инвестиции, государственные программы по финансированию – это ключ в будущее для таких предприятий.



Рис. 1. Конвейер на заводе АЗЛК

И, наконец, еще одна проблема, с которой может столкнуться любое предприятие – политика или отношение государства к данному рынку или к данной сфере производства. В последнее время государство очень много делает для развития производства, для развития малого и среднего предпринимательства. Различные фонды помощи, бизнес-инкубаторы, тендеры и премии – этот список можно продолжать очень долго. Однако никто принципиально не упростил, например, систему налогообложения для «новичков», не снизил таможенные пошлины, и т.д. Для некоторых предприятий эти барьеры являются непреодолимыми. Какой же существует выход из этой ситуации? Наиболее эффективным решением данной проблемы является объединение нескольких малых предприятий в одно звено, наподобие альянса. Кроме успешно решенных вопросов с государственными структурами, на выходе получается более эффективное производство, более высокое качество.

В заключение отметим, что проблем много и они бывают очень разные, но решение одно. Для роста производства, для того, чтобы предприятие успешно функционировало на рынке, необходимо автоматизировать производство (частично или полностью), увеличить конкурентоспособность предприятия, повысить контроль качества и подготовить квалифицированный персонал. Не стоит забывать и об ошибках прошлого и нужно стараться не совершать их в дальнейшем. Развиваясь, преодолевая указанные трудности, предприятие будет успешно позиционировать себя как на отечественном, так и на зарубежном рынках, что дает, несомненно, положительный прирост к экономике России. Такими темпами в очень недалеком будущем Россия выйдет в мировые лидеры.

Сегодня Россия имеет стабильную экономику, несмотря на внешнеполитическую ситуацию. Приведем, к примеру, статистику экономических достижений России за 2010–2012 гг.

Таблица 1 – Достижения России в 2010–2012 гг.

№п/п	Создано в России	Кол-во, ед.
1	Открыто новых производств, заводов и цехов в РФ	2280
2	Построено инфраструктурных объектов (мосты, дороги, участки железных дорог)	958
3	Создана новая техника в машиностроении, авиации, судостроении и космической отрасли	2632
4	Создана новая техника для армии и флота	1095
5	Новые объекты в сельском хозяйстве (фермы, птицефабрики, элеваторы)	311
6	Реализованы новые проекты (трубопроводы, транспортировка, переработка) в сфере природных ресурсов (нефть, газ)	более 86
7	Построены объекты социальной сферы (спортивные объекты, школы, детские сады, объекты культуры, АПО)	более 1475

Таким образом, за последние 20 лет Россия смогла пройти путь от страны, находившейся в состоянии дефолта, до крупнейшей державы с одним из самых инвестиционно-привлекательных рынков.

Список использованной литературы.

1. Сефиханова С.А., Юсупова М.Г. Основные проблемы развития предприятия в современных условиях // Фундаментальные исследования. – 2007. – № 12 – С. 374–375.

2. Жданкина Ю.А., Агафонова М.С. Современные проблемы развития бизнеса в России // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1.
3. Делягин М.Г. Общая теория глобализации. 3-е изд. – М., 2003. – С. 51.
4. Горбачев М.С. Трудные вопросы современного развития. – М., 2003. – 592 с.

НЕОЖИДАННОЕ БАНКРОТСТВО? О ЧЕМ ГОВОРIT АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А.Т. Кучкартаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lambo_mur@mail.ru

Научный руководитель: Каз М.С., д-р экон. наук, профессор

В статье рассматривается одна из крупнейших российских авиакомпаний, оказавшаяся на грани банкротства, приводятся точки зрения экспертов по данной проблеме, анализируется статистика по рынку авиаперевозок. Далее производится анализ финансовой отчетности авиакомпании, формулируется собственный вывод о причине ее предбанкротного состояния.

В настоящее время находится под вопросом дальнейшее существование одной из крупнейших российских авиакомпаний (в дальнейшем «Н»). Первого сентября стало известно, что авиаперевозчик «Аэрофлот» намерен приобрести 75% акций этой компании, но в поставленные сроки слияния компаний не произошло. Двадцать восьмого сентября банки-кредиторы направили письмо правительству с просьбой о реструктуризации долгов финансово несостоятельного авиаперевозчика, однако первого октября было принято решение начать процедуру банкротства авиакомпании.

Для того чтобы понять, почему одна из крупнейших авиакомпаний России оказалась на грани банкротства, является ли это абсолютно неожиданным событием или вполне закономерно, автор проанализировал мнения экспертов.

Так, эксперт крупнейшего российского банка считает, что долг авиаперевозчика чрезмерно превысил разумные пределы [1].

Схожее мнение выражает и председатель Ассоциации авиаперевозчиков в Казахстане, указывая на существенный перекоп в структуре долга Н., обусловленный непродуманной структурой авиапарка [2].

Вышеприведенные мнения могут быть подтверждены данными о структуре долга авиакомпании Н., приведенными на рисунке 1 [3].

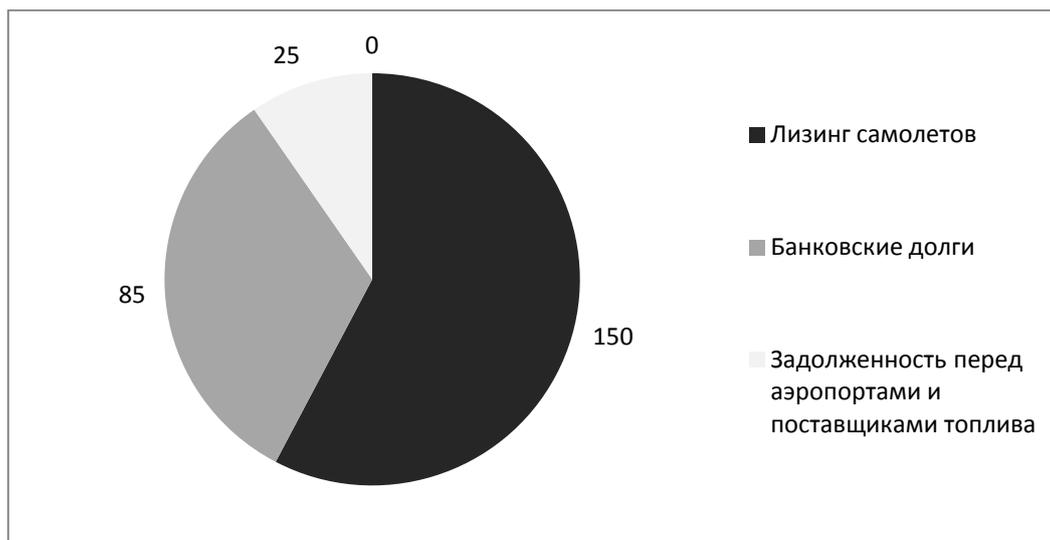


Рис.1. Структура долга авиакомпании Н., млрд. долл.

Как видно из анализа диаграммы, 58% долга приходится на лизинг самолетов, далее этот факт будет рассмотрен в статье более подробно. Также 33% долга – банковские долги и 9% – задолженность перед поставщиками авиатоплива и аэропортами. При этом общий долг компании оценивается в 250-260 млрд. долл.

Заместитель гендиректора ИК «Регион» комментирует: «Главная проблема авиакомпании – прореха в балансе, которую можно оценить в 60–100 миллиардов рублей». Так, аудитор Н. не признавал в отчетности клиента переоценку бренда на 60 миллиардов рублей, которая, возможно, и была способом закрытия «прорехи» [4].

Таким образом, приведенные мнения свидетельствуют о том, что банкротство Н. – закономерное явление.

С другой стороны, в период с 2009 по 2015 год компанию на рынке авиаперевозок выделял динамичный рост – в то время как пассажиропоток в целом по рынку рос примерно на 15% в год, Н. показывала ежегодно 20% роста [4]. Является ли это доказательством эффективной деятельности авиакомпании Н.?

Стоит отметить и стратегию авиакомпании, которая заключалась в агрессивном увеличении доли рынка за счет пополнения авиапарка и снижения цен [4].

В последние годы Н. регулярно получала кредиты на покупку новых больших (вместимостью до 600 мест) дальнемагистральных самолетов. Если проанализировать рисунок 2, можно отметить, что рост компании был полностью основан на получении кредитов, которые к 2013 году практически сравнялись с объемом выручки [4].

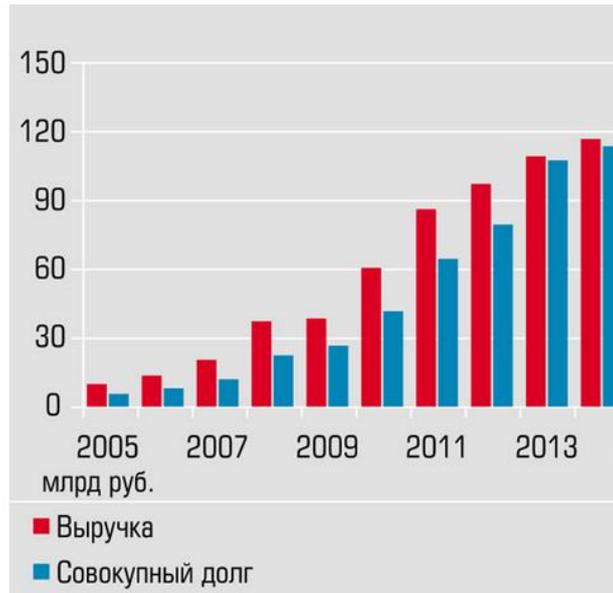


Рис. 2. Соотношение выручки и совокупного долга авиакомпании Н., 2005–2013 гг.

Также для увеличения валовой выручки Н. периодически опускала цену на билеты ниже себестоимости, поэтому и другие игроки рынка вынуждены были включиться в ценовую войну. В итоге тарифы перевозок стали экономически необоснованными (рисунок 3), что привело к увеличению операционных убытков, дополнительно выросших из-за девальвации рубля, поскольку 35–40% себестоимости перевозок номинированы в валюте (лизинг воздушных судов, запчасти, обслуживание в зарубежных аэропортах, страхование) [4].

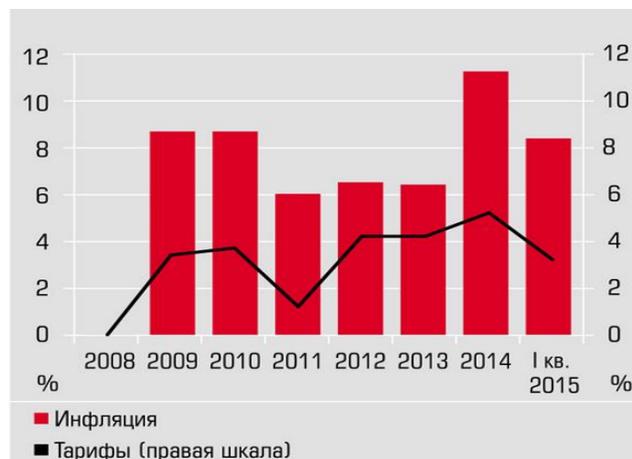


Рис. 3. Тарифы на авиаперевозки и темпы инфляции, 2009–2015 гг.

В итоге, по подсчетам Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, в 2014 году перевозка одного пассажира на внутренних воздушных линиях принесла отрасли 637 рублей убытка. Спрос ежегодно рос, но он не покрывал динамики роста долговой нагрузки компаний ввиду «гонки вооружений», развязанной авиатранспортом. «Отсутствие зависимости финансовых результатов от динамики пассажиропотока свидетельствует о диспропорциях в отрасли, ее нерыночном характере развития», – такой вывод сделали в августовском отчете о положении дел в отрасли

гражданских авиаперевозок экономисты Минэкономразвития. В итоге общая задолженность пяти крупных компаний по МСФО только перед банками к середине года и превысила 150 млрд. рублей, что вдвое выше допустимой. Падение спроса, в том числе на самых прибыльных международных авиалиниях (часть из которых принадлежала авиакомпании Н.), неизбежно привело к избытку провозных мощностей, которые увеличились в июне до 800 тыс. кресел (но при этом перевезли за шесть месяцев текущего года 41,2 млн. пассажиров, что на 0,7% меньше, чем в первом полугодии прошлого). То есть самолеты стоят, а лизинговые платежи на них начисляются [4].

Такова общая ситуация, сложившаяся в отрасли авиаперевозок к началу 2015 года. Но почему она привела на грань банкротства авиакомпанию Н.?

С этой целью нами была проанализирована отчетность данной авиакомпании за ряд лет.

Сначала были исследованы данные по парку воздушных судов (отчетность по МСФО) [5]. В 2011 году у данной авиакомпании было 90 воздушных судов, в 2012 году – 101, в 2013 году – 100, в 2014 – 104. Особого внимания заслуживает период 2011-2012 годов, поскольку за эти годы наблюдался самый большой прирост судов (11 шт.), из них в собственность было приобретено 2 судна, 5 – в финансовую аренду, 6 – в операционную аренду. Поскольку выше упоминалась проблема неэффективного использования судов, рассчитаем рентабельность капитала для 2011 и 2012 годов.

Коэффициент рентабельности капитала был рассчитан как отношение прибыли от продаж к среднегодовой сумме собственного капитала (итогу раздела 3 в балансе). Он показывает, сколько компания имеет чистой прибыли с рубля, авансированного в собственный капитал.

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая сумма собственного капитала}}$$

$$\text{Рентабельность капитала (2011)} = \frac{2418558}{1028074} = 2,35$$

$$\text{Рентабельность капитала (2012)} = \frac{9663122}{-13273670} = -0,73$$

Рентабельность капитала стала отрицательной, если раньше на рубль собственного капитала компания получала 2,35 рубля прибыли, то сейчас несет убытки 73 копейки. Следовательно, эффективность использования капитала снижена. Автор сделал предположение, что причина заключена в том, что в 2012 году имеющиеся суда были менее загружены, чем в 2011. Рост пассажиропотока не успевал за ростом имеющихся пассажиромест. Подтвердим это данными из таблицы 1.

Из анализа таблицы видно, что прибыль от продаж увеличилась более чем в 2,8 раза. Возможно, это связано с увеличением пассажиропотока. Однако величина процентов к уплате выросла почти в полтора раза, то есть лизинговые платежи стали приводить к снижению прибыли до налогообложения, в 2012 она сократилась на 24%. Следовательно, прирост пассажиропотока был недостаточно высок относительно прироста затрат на лизинг новых воздушных судов.

Таблица 1 – Прибыль от продаж, проценты к уплате, прибыль до налогообложения, 2011–2012 гг.

Показатель	2011 год	2012 год
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2418558	6993122
Проценты к уплате, тыс. руб.	2310189	3254790
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2014643	1538900

Также необходимо было оценить рискованность бизнеса, посчитав операционный левверидж для 2011 года. Но для этого требуются данные о величине совокупных переменных затрат, которые в финансовой отчетности не отражаются. Выявление совокупных переменных издержек потребовало от автора следующих действий:

1) отразить выручку как величину в строке 2110 Отчета о финансовых результатах для 2011 и 2012 годов;

2) рассчитать затраты как сумму строк 2120 (Себестоимость продаж), 2210 (Коммерческие расходы) и 2220 (Управленческие расходы) Отчета о финансовых результатах для 2011 и 2012 годов;

3) построить график зависимости выручки от затрат в период 2011-2012 гг., найти уравнение, описывающее данную зависимость;

4) по коэффициентам уравнения найти величину постоянных издержек (в линейной зависимости вида $y=ax+b$ коэффициент b показывает величину постоянных издержек) и выявить уровень совокупных переменных издержек как разницу между затратами (2 пункт) и коэффициентом b .

В таблице 2 приведены данные для расчета переменных затрат.

Таблица 2 – Данные для расчета совокупных переменных затрат

2011					
Доходы			Расходы		
№	Наименование строки	Величина, тыс. руб.	№	Наименование строки	Величина, тыс. руб.
2110	Выручка	86494353	2120	Себестоимость продаж	78414062
			2210	Коммерческие расходы	2040595
			2220	Управленческие расходы	3621138
	Итого	86494353		Итого	84075795
2012					
Доходы			Расходы		
№	Наименование строки	Величина, тыс.руб.	№	Наименование строки	Величина, тыс.руб.
2110	Выручка	97610060	2120	Себестоимость продаж	82898400
			2210	Коммерческие расходы	2569439
			2220	Управленческие расходы	5149100
	Итого	97610060		Итого	90616939

На основании данных (таблица 2) построен график зависимости затрат от выручки (рисунок 4). Нижняя точка отражает их соотношение в 2011 году, верхняя – в 2012 году.

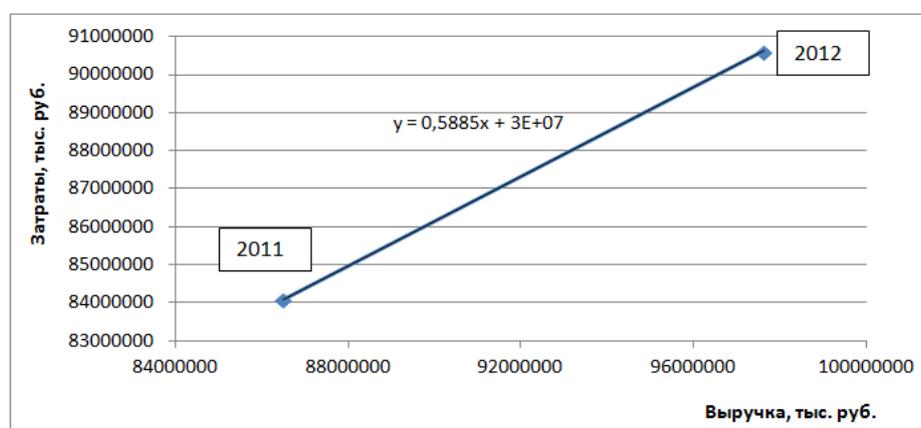


Рис.4. График зависимости затрат от выручки, 2011–2012 гг.

Величина постоянных затрат, как видно из уравнения на рисунке 4, равна 30000000 тыс. руб. Следовательно, величина совокупных переменных затрат, найденная как разница между расходами (таблица 2) и постоянными затратами, для 2011 года составит 60616939 тыс. руб., а в 2012 году – 54075795 тыс. руб.

Полученные в результате проведенного анализа данные позволяют рассчитать операционный леве́ридж в 2011 году:

$$\text{Опер. лев.} = \frac{\text{Выручка} - \text{Совокупные переменные затраты}}{\text{Прибыль от продаж}}$$

$$\text{Опер. лев. (2011)} = \frac{86494353 - 60616939}{2418558} = 13,4$$

Как видно из расчетов, операционный леве́ридж, который показывает на сколько процентов изменится прибыль от продаж при изменении выручки на 1 %, был равен 13,4 в 2011 году. Автор предполагает, что в 2011 году высокомаржинальная операционная деятельность авиаперевозчика Н. ввела в заблуждение его менеджмент. Управленцы авиакомпании приняли решение о наращивании объемов авиапарка в следующем году, оставив без внимания сопутствующие значительные операционные риски. Увеличив количество судов, авиаперевозчик стал нести значительные расходы, уплачивая проценты по кредитам. Чтобы оценить влияние последних на формирование прибыли компании, автор определил финансовый леве́ридж для 2011 г. Ниже приведены формулы и расчеты.

$$\text{Фин. лев. (2011)} = \frac{\frac{\text{NOPAT}_{2011} - \text{NOPAT}_{2010}}{\text{NOPAT}_{2010}}}{\frac{\text{EBIT}_{2011} - \text{EBIT}_{2010}}{\text{EBIT}_{2010}}}$$

$$\text{NOPAT} = (\text{Приб. от продаж} - \% \text{ к упл.}) - (\text{Приб. от продаж} - \% \text{ к упл.}) * 20\%$$

$$NOPAT_{2011} = (2418558 - 2310189) - (2418558 - 2310189) * 20\% = 86695.2$$

$$NOPAT_{2010} = (2653372 - 1766548) - (2653372 - 1766548) * 20\% = 709459.2$$

$$EBIT_{2011} = \frac{\text{Приб. от продаж 2011} - \text{Приб. от продаж 2010}}{\text{Приб. от продаж 2010}}$$

$$EBIT_{2011} = \frac{2418558 - 2653372}{2653372} = -0.0885$$

$$EBIT_{2010} = \frac{\text{Приб. от продаж 2010} - \text{Приб. от продаж 2009}}{\text{Приб. от продаж 2009}}$$

$$EBIT_{2010} = \frac{2653372 - 3532957}{3532957} = -0.24897$$

$$\text{Фин. лев. (2011)} = \frac{\frac{86695.2 - 709459.2}{709459.2}}{\frac{-0.0885 - (-0.24897)}{-0.24897}} = \frac{-0.878}{-0.645} = 1.362$$

Финансовый левэридж для 2011 года равен 1,362, что означает следующее: каждый процент прироста прибыли приводит к приросту чистой прибыли на 1,36%.

Рассчитаем также операционно-финансовый левэридж для 2011 года, чтобы выявить общий эффект:

$$\text{Опер. – фин. лев.}_{2011} = \text{Опер. лев.}_{2011} * \text{Фин. лев.}_{2011} = 1,362 * 13,4 = 18,25$$

Величина операционно-финансового левэриджа также свидетельствует, с одной стороны, о высокой маржинальности бизнеса, с другой стороны, о высоких рисках.

Таким образом, банкротство Н. является закономерным процессом, сигналы о скрытых проблемах можно было наблюдать в финансовой отчетности авиакомпания еще в 2011 году. Компания имела высокую доходность, но также с ней был связан и значительный риск. Ценой одностороннего понимания этих сигналов менеджментом компании, также усиленного внешними причинами и стало положение Н. на данный момент.

Список использованной литературы.

7. Герман Греф назвал основную причину краха Н. [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал ФБА «Экономика сегодня»: rueconomics.ru. 2015. URL: <http://rueconomics.ru/94425-german-gref-nazval-osnovnuyu-prichinu-kraha-transaero/> (дата обращения: 03.10.2015).

8. Банкротство Н. Частный случай или часть экономического кризиса [Электронный ресурс] // Информационный банковский портал «Первый Банковский!» [banker.kz](http://www.banker.kz). 2015. URL: <http://www.banker.kz/news/bankruptcy-airlines-special-case-or-part-of-the-ec/> (дата обращения: 09.10.2015).

9. Темкин А. Правительство приняло решение о банкротстве Н. [Электронный ресурс] // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». daily.rbc.ru. 2015.

URL: <http://daily.rbc.ru/ins/business/01/10/2015/560d1d769a794746e2c94d2a> (дата обращения: 09.10.2015).

10. Лабькин А. Показательно-карательное банкротство [Электронный ресурс] // Деловой аналитический ресурс «Эксперт Онлайн». expert.ru. 2015. URL: <http://expert.ru/expert/2015/42/pokazatelno-karatelnoe-bankrotstvo/?kfh> (дата обращения: 13.10.2015).

11. Сводная (консолидированная отчетность). [Электронный ресурс] Интерфакс – сервер раскрытия корпоративной информации. e-disclosure.ru. 2015. URL: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=12696&type=3> (дата обращения: 02.10.2015).

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

О.В. Марьенкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: MaryonkinaOV@yandex.ru

Научный руководитель: Арцер Т.В., канд. экон. наук, доцент

В наше время очень актуальны покупки через интернет – магазины. Можно даже сказать, что большинство людей пользуются этими услугами, так как это быстро и удобно. Цены там ниже, чем в обычных магазинах и товары бывают интересней и качественней. Именно по этому, покупатели по достоинству оценили такой способ совершения покупок. Теперь все чаще у представителей малого и среднего бизнеса есть онлайн-версии магазинов.

Целью данной работы является выявить особенности бухгалтерского учета в интернет-магазинах.

Задачи:

- уточнить определение интернет-магазина;
- выявить виды и специфику расчетов;
- определить особенности бухгалтерского учета при открытии и ведении интернет – магазина.

Интернет-магазины – это специализированные сайты, осуществляющие торговлю товарами и услугами [1].

В настоящее время продажи товаров через Интернет пользуются большой популярностью. Во-первых, это помогает сократить расходы продавцам. А во-вторых, позволяет установить доступные цены на реализуемые товары. В-третьих, интернет-магазины оказывают услуги по доставке товаров.

Перед тем как начать торговлю продавец интернет-магазина должен создать web-сайт, а также обязательно зарегистрировать доменное имя.

Покупателю нужно подать заявку, в которой указываются: фамилия, имя, контактный телефон, адрес доставки и способ оплаты. Но перед этим ему не обходимо узнать хороший, надежный этот магазин или нет.

Признаки надежного интернет-магазина:

1. На сайте должны быть контактные и регистрационные данные продавца (телефон, e-mail, название юридического лица и его реквизиты. Реквизиты легко проверить на сайте налоговой службы);

2. Менеджеры открыты к диалогу (ответ на письмо не отправили в течение недели, то нужно задуматься, а когда отправят товар, если не могут ответить на письмо);

3. Сайт выглядит красиво и работает без серьезных ошибок;
4. Телефоны на сайте работают, с вами вежливо и понятно разговаривают;
5. Есть отзывы от покупателей;
6. Есть разные способы оплаты товаров;
7. Перечислены условия доставки товара;
8. Есть гарантия, договор-оферта, соглашение о персональных данных.

Если все признаки соблюдены, то можно оплачивать товар.

Оплата товара производится наличными денежными средствами или электронными.

Электронные денежные средства – это:

- оплата пластиковыми картами (VISA, MasterCard и т.д.);
- оплата товара с помощью «электронных денег».

Рассмотрим каждый конкретный случай более подробно.

Когда оплата товаров происходит наличными денежными средствами, то после того, как покупатель оформил заказ и указал оплату наличными, курьер или служба доставки отправляются с товаром по конкретному адресу. Затем покупатель рассчитывается за товар наличными денежными средствами, которые вносятся непосредственно в кассу магазина.

Когда оплата товаров производится с помощью банковских карт, то банк отправляет выписку о проведенных операциях организации, осуществляющей торговлю через Интернет. После получения банковской выписки, которая подтверждает факт оплаты товаров, продавец осуществляют доставку товара покупателю.

Еще один из способов оплаты – электронные платежные системы. Наиболее распространенные: Webmoney, PayCash, CyberPlat, E-gold, E-port и другие. При данном способе «электронные деньги» находятся в «электронном кошельке». Покупатель, зарегистрировавшись в системе электронных платежей, вносит наличные либо безналичные денежные средства на счет «системы электронных платежей» (реквизиты агентства размещены на сайте). Далее агентство формирует «электронный кошелек» покупателя. При покупке того или иного товара денежные средства из «электронного кошелька» покупателя зачисляются в «электронный кошелек» Интернет-магазина [2].

Бухучет интернет-магазина не многим отличается от ведения учета в обычном магазине. Применяются те же методы деления затрат магазина, учет доходов, ведение кассовой дисциплины и т.д. Ведения учета осуществляется по общему для всех закону о Бухгалтерском учете № 402 ФЗ, соответственно, правила ведения учета одинаковы.

Однако есть различия ведения учета, а именно продажа товара осуществляется в основном физическим лицам, купля-продажа осуществляется без личного присутствия покупателя, интернет продажа не возможна без сайта магазина и т.д.

При расчетах наличными денежными средствами необходимо пользоваться кассовым аппаратом. Его необходимо приобрести в специализированном магазине (через специальные компании, которые окажут вам техническую поддержку), поставить на учет в территориальную налоговую инспекцию. Затем, перед тем как передать товар заказчику, вы должны пробить кассовый чек на стоимость товара, офор-

мить приходный кассовый ордер (1 экз. оставить себе, отрывную часть отдать клиенту) отдать документы вместе с товаром. Если покупатель откажется от товара, то данный чек аннулируется [3].

При безналичном расчете оплата осуществляется через специальный банковский аппарат, который функционирует с помощью банковской услуги «эквайринг» [4]. В банке, который будет оказывать данную услугу, открывается расчетный счет, и каждая сумма, которая будет поступать за оплату товара, будет ложиться на этот счет. Перед тем как отправлять товар покупателю, продавец формирует счет, в котором указывает свои банковские реквизиты. Покупатель оплачивает товар, продавец проверяет поступление денежных средств, и только после прихода оплаты отправляет товар.

Услуга банка не бесплатная, банк снимает сумму комиссии за каждую поступающую сумму. Для того чтобы знать сумму прихода необходимо 1 раз в месяц брать в банке банковскую выписку за предыдущий месяц. Или оформить в банке услугу «интернет банк онлайн» и с помощью компьютера и банковской программы самостоятельно формировать выписки и следить за движением денежных потоков.

Система налогообложения в интернет-магазинах тоже имеет свои специфические черты.

В налоговом учете различают следующие системы налогообложения:

- основная (ее еще называют ОСНО),
- упрощенная 6% (доходы),
- упрощенная 15% (доходы минус расходы) [5].

Основная система подразумевает взаиморасчеты в основном с юридическими лицами (т.е. компаниями), получение выручки в совокупном размере за 9 мес. отчетного года более 45 млн. руб. При общей системе налогообложения подразумевается расчет и уплата НДС, налога на прибыль, страховых взносов во внебюджетные фонды, налога на доходы физических лиц.

При упрощенной системе налогообложения налог будет рассчитываться как разница между приходом наличных денежных средств и расходом, умноженная на 15%. Если расход превысил доход, то в этом случае вам придется уплатить 1% от выручки. Что касается ведения бухгалтерского учета необходимо вести учет не только доходов, но и расходов. Тем самым вести Книгу учета доходов и расходов, кассовую книгу, банковские выписки, авансовые отчеты и т.д.

Если расходы минимальны или их нельзя подтвердить документально, то тогда удобнее применять УСНО с объектом «доходы». В этом случае налог будет рассчитываться как приход наличных денежных средств, умноженный на 6%. Что касается ведения бухгалтерского учета, вам необходимо вести Книгу учета доходов и расходов, кассовую книгу, банковские выписки. Т.е. ведение бухгалтерского учета упрощается.

Для налогообложения корпоративный электронный кошелек рассматривается как открытый расчетный счет, поскольку согласно ч. 1 ст. 7 Закона № 161-ФЗ перевод электронных денег – это форма безналичных расчетов. Для начисления таких видов налогов, как налог на прибыль, НДС, УСН берется налогооблагаемая база от выручки. Выручкой в данном случае являются платежи покупателей. Их денежные обязательства перед получателем гасятся в тот момент, когда покупатель дает распоряжение оператору снять деньги с его интернет-кошелька, что приводит к уменьшению остатка на его кошельке и увеличению в кошельке получателя [6]. Если

электронный кошелек используется автономно (когда момент принятия распоряжения о снятии денег клиента, уменьшения остатка его кошелька и увеличение остатка кошелька получателя не совпадают), денежное обязательство клиента гасится в момент использования его кошелька для оплаты (ч. 18, 16 ст. 7 Закона № 161-ФЗ).

Подтверждающими документами при электронных платежах являются отчеты оператора. При заключении договора с оператором необходимо предусмотреть условие выдачи отчетов о поступлении и списании денежных средств с вашего кошелька хотя бы раз в месяц не позднее последнего дня месяца. Это необходимо для ежемесячных авансовых отчетов, например, по налогу на прибыль.

Так, например, в конце каждого месяца система «Яндекс. Деньги» высылает отчет об оборотах по кошельку за месяц. Этот документ заверяется печатью платежной системы и подписью лица, ответственного за проведение платежей.

Еще одна особенность – исчисление НДС по электронным платежам.

Стандартно поступление денег до отгрузки товара считается предоплатой, после – оплатой. При предоплате поставщик выставляет счет-фактуру на аванс. Поскольку покупателю она не нужна, т.к. он – физическое лицо, то авансовый счет-фактура выставляется в одном экземпляре. После отгрузки эта счет-фактура принимается к вычету. Вознаграждение оператору за обслуживание кошелька НДС не облагается, т.к. является банковской операцией (п. 9 ст. 5 Закона № 395-1 3, пп. 3 п. 3 ст. 149 НК РФ). НДС на авансы лучше начислять по мере их поступления, чтобы не было конфликтов с налоговиками, а не дожидаться отчета оператора в конце месяца.

Когда происходит начисления налога на прибыль, компания может отражать выручку разными методами. Если она применяет кассовый метод учета, то для целей налогового учета авансовые поступления на электронный кошелек отражаются в виде дохода (п. 2 ст. 273 НК РФ).

Когда происходит учет расчетов электронными платежами, перевод денежных средств может происходить без открытия банковского счета, включая электронные денежные средства. Но они все равно относятся к банковским операциям (кроме почтовых переводов) (п. 9 ст. 5 Закона № 395-1). В налоговом учете в доходы компании включается сумма банковского вознаграждения за проведение платежей (п. 2 ст. 249 НК РФ). Одновременно эту же сумму включаем во внереализационные расходы в виде расходов на услуги банка (пп. 15 п. 1 ст. 265 НК РФ). Документами, подтверждающими расходы, могут быть акты выполненных работ, отчеты оператора в бумажном виде или телекоммуникациям с электронной подписью (письмо Минфина России от 11.01.2011 № 03-03-06/1/3).

Когда происходит учет при УСН. Если в компании применяется упрощенка, то плата за услуги оператора учитывается при расчете налога (подп. 9 или 24 п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

Учет электронных платежей ведется на бухгалтерском счете 55 «Специальные счета в банках», на субсчете «Электронные деньги». Субсчета также можно открыть по видам электронных денег или платежным системам. При наличии субсчетов компания должна их отразить в учетной политике. Оплата вознаграждения, взимаемая оператором за операции по электронному счету (вводу и выводу денег), как и по обычному расчетному счету, включается в состав прочих расходов аналогично банковским услугам (п. 11 ПБУ 10/99 6).

В заключение необходимо отметить, что интернет-магазины становятся неотъемлемой частью нашей жизни. С каждым днем их становится все больше и больше. Поэтому из всего разнообразия нужно выбирать более надежные. И только после

этого отправлять деньги по удобному способу. В самих магазинах должны быть квалифицированные бухгалтера, которые знают свое дела. Если же для магазина это не выгодно, то должен быть заключен договор с бухгалтерской фирмой. Это не обязательно для того, чтобы безошибочно рассчитывать налоги, вести бухгалтерский учет, оформлять регистры бухгалтерского и налогового учета. Каждый магазин выбирает удобный способ продажи товаров для себя. Но надо учитывать, что везде есть своя специфика. При наличной оплате может быть аннулирован чек покупателем, поэтому можно посоветовать организациям купить своим курьерам кассовые аппараты, чтобы не делать лишнюю работу. А также организациям нужно выбрать подходящую для них систему налогообложения. Соблюдая все пункты, улучшая свой магазин, а также классификацию работников и выбирая наиболее выгодные содружества, можно стать ведущим магазинам в интернет сфере.

Список использованной литературы.

1. О принятии и введении в действие ОКВЭД: постановление Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 года №454-ст. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.09.2015).

2. Бухгалтерский учет служб доставки и интернет-магазинов [Электронный ресурс] // Юридический портал. URL: http://www.lawlinks.ru/view_data.php?id=133229 (дата обращения: 10.10.2015).

3. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт: федер. закон от 22 мая 2003 года №54-ФЗ. [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.09.2015).

4. Что это такое «эквайринг» и зачем он нужен? [Электронный ресурс] // Российская газета «Комсомольская правда». 11.12.14. URL: <http://www.kp.ru/guide/iekvairing.html> (дата обращения: 10.10.2015).

5. Упрощенная система налогообложения [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. URL: <https://www.nalog.ru/rn03/taxation/taxes/usn/> (дата обращения: 10.10.2015).

6. О национальной платежной системе: федер. закон от 14 июня 2011 года №161-ФЗ. ч. 17, 15, 10 ст. 7 [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант-плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.09.2015).

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА УДЕРЖАНИЙ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

И.В. Наконечная

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ira.95@inbox.ru

Научный руководитель: Спицына Л.Ю., канд. экон. наук, доцент

В данной научной статье рассматриваются особенности различных удержаний из заработной платы работника, а также порядок их начисления и размеры согласно законодательству РФ. Также выявлены возможные ошибки работодателя при удержании денежных средств из заработной платы сотрудников, их ответственность за неправомерные действия и предложены меры по своевременному выявлению и исправлению таких ошибок.

На практике часто возникают разногласия работодателей с работниками по поводу размеров и порядка начисления заработной платы. Это связано с тем, что для персонала заработная плата является основным источником дохода. А для работодателя – большая статья расходов. Во время начисления заработной платы предприятие удерживает те или иные суммы денежных средств, что уменьшает размер зарплаты. Интересы работника заключаются в том, чтобы как можно меньше был размер удержаний. Однако основным законодательный акт Российской Федерации в сфере регулирования трудовых взаимоотношений – Трудовой Кодекс Российской Федерации (далее – ТК РФ) [1] устанавливает основные виды, размеры и порядок начисления удержаний из заработной платы работников. Таким образом, работодатель обязан строго соблюдать действующее законодательство. В противном случае его ожидают наказания: административная, материальная, гражданско-правовая и уголовная ответственностью.

Цель данного исследования определить особенности, размеры и порядок производства удержаний из заработной платы.

Для того, чтобы достичь цель данного исследования, в статье используется метод анализа, который позволяет рассмотреть отдельные части данной темы и определить свойства отдельного элемента.

Задачи:

1. Изучить классификацию удержаний из заработной платы;
2. Проанализировать порядок осуществления удержаний из заработной платы;
3. Рассмотреть возможные ошибки работодателя при удержании из заработной платы работников;
4. Предложить возможные способы контроля над соблюдением установленных норм и меры по исправлению допущенных ошибок.

Актуальность темы заключается, в том, что на практике работодатели иногда неверно применяют ТК РФ, завышая размер удержаний или вообще производя какие-либо удержания без согласия работника.

Согласно статье 137 ТК РФ, удержания из заработной платы работников могут производиться только в случаях, непосредственно предусмотренных Кодексом иными федеральными законами [1].

В статье Алексеевой Г.И. «Порядок осуществления удержаний из заработной платы работников» [2, с. 37], автор выделяет три вида удержаний производимых из заработной платы работника:

1. обязательные удержания;

2. по инициативе работодателя;

3. по инициативе работника.

Рассмотрим каждый вид удержаний и их особенности.

1. Обязательные удержания из заработной платы.

К обязательным удержаниям из заработной платы относятся:

а) налог на доходы физических лиц (НДФЛ);

б) удержания по исполнительным листам.

В первую очередь удержанию подлежат суммы НДФЛ, ставки устанавливаются согласно статье 224 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) [3].

Плательщиками данного налога являются физические лица, которые получают доход на территории страны. Предприятие обязано удержать и уплатить сумму НДФЛ своего персонала. После удержания НДФЛ производятся удержания по исполнительным листам. Исполнительный лист является важным документом, который выдается в результате решения суда. Весь перечень исполнительных документов приведен в федеральном законе «Об исполнительном производстве» [4]. Примеры некоторых исполнительных листов:

а) алименты на несовершеннолетних детей;

б) различного рода штрафы;

в) ущерб, причинённый предприятию или физическому лицу;

г) удержания из заработной платы лиц, которые отбывают исправительные работы без лишения свободы и пр.

2. Удержания по инициативе работодателя.

Список удержаний из заработной платы по инициативе работодателя представлен в статье 137 ТК РФ [1]:

а) для возмещения неотработанного аванса, выданного работнику в счет заработной платы;

б) для погашения неизрасходованного и своевременно не возвращенного аванса;

в) возврат суммы, излишне выплаченной работнику в результате счётных ошибок;

г) при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил ежегодный оплачиваемый отпуск, за неотработанные дни отпуска.

Следует отметить, что перечисленные удержания могут производиться только с согласия самого работника. Если работодатель и работник не могут договориться, то в таком случае удержание производится на основании судебного решения.

Особенность таких удержаний заключается в том, что они должны производиться в срок не позднее одного месяц. Если же организация не издала приказ об удержании определенной суммы в течение месяца, то ей нужно обращаться в суд для решения данного вопроса.

На практике бывают случаи, когда работник получает излишнюю заработную плату, чаще всего это происходит по ошибке работодателя. Согласно статье 137 ТК, РФ заработная плата, излишне выплаченная работнику, не может быть с него взыскана, за исключением случаев [1]:

а) счетная ошибка, т.е. это ошибка, которая была допущена при арифметических действиях бухгалтера;

б) вина работника в невыполнении норм труда;

в) неправомерные действия работника.

Работодатель должен принять решение об удержании денежных средств из заработной платы работника не более одного месяца со дня получения излишней суммы работником при условии, если работник признает ошибку организации.

Следует обратить внимание: если работник получил излишнюю сумму заработной платы, то взыскание задолженности по заработной плате производится не работодателем, а уполномоченным органом, в то время как удержания производятся непосредственно работодателем [5].

3. Удержания по инициативе работника.

Некоторые предприятия сталкиваются не только с вышеперечисленными удержаниями, но и с удержаниями по просьбе работника. Данные удержания могут быть предназначены для различных целей по желанию работника. Для того чтобы произвести удержание, работник должен написать заявление, где указывает размер и куда могут быть направлены денежные средства. Например:

- а) взносы на добровольное медицинское страхование;
- б) суммы для погашения кредита;
- в) суммы, направленные на благотворительность;
- г) алименты на содержание несовершеннолетних детей.

Все добровольные удержания могут производиться только с согласия работодателя, он может как их принять, так и отклонить.

Приведем пример, когда некоторые удержания относятся к разным видам. Например, алименты на содержание несовершеннолетних детей. Данный пример может относиться к обязательным удержаниям, если есть исполнительный документ, т.е. решение суда. Но есть случаи, когда алименты относятся к удержаниям по инициативе работника. Это возможно, если родители несовершеннолетних детей пришли к единому согласию о выплате алиментов. Согласно статье 100 Семейного Кодекса Российской Федерации [6] работник обязан принести в бухгалтерию нотариально заверенное соглашение об уплате алиментов.

При удержании денежных средств предприятие обязано руководствоваться ограничениями, которые указаны в статье 138 ТК РФ. Размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не должен превышать 20% (это касается погашения задолженности перед работодателем), по нескольким исполнительным документам размер удержаний может достигать до 50%, но не более этого. В статье 138 ТК РФ есть ограничения, которые не распространяются на удержания из заработной платы при отбывании исправительных работ, взыскании алиментов на несовершеннолетних детей, возмещении вреда, причиненного здоровью другого лица, возмещении вреда лицам, понесшим ущерб в связи со смертью кормильца, и возмещении ущерба, причиненного преступлением. Размер удержаний в этом случае может достигать 70% от заработной платы [1].

Например, если у работника уже удерживается более 20% денежных средств от заработной платы по исполнительным листам и НДФЛ, то работодатель не имеет право удерживать еще какие-либо суммы от заработной платы работника.

Представим основные аспекты удержаний из заработной платы работника в таблице 1.

Таблица 1 – Виды удержания заработной платы работника

Вид удержания	Особенности и основание для удержания	Возможные ошибки при удержании	Пути и сроки исправления ошибок
Обязательные	Статья 224 НК РФ, ФЗ «Об исполнительном производстве» [4]. Для производства данного удержания согласие работодателя и работника не требуется.	1. При начислении НДФЛ удержали больше положенной суммы налога.	Статья 78 НК РФ. Обращение предприятия в налоговую инспекцию с заявлением о возврате на расчетный счет суммы. Инспекция осуществляет совместную сверку расчетов. После этого инспекция обязана перечислить сумму излишне удержанного налога в течение 3 месяцев.
		2. При начислении НДФЛ организация удержала меньше положенной суммы налога.	Организации надо подать справку в налоговую инспекцию о невозможности удержания НДФЛ, а также сообщить работнику о том, что он обязан уплатить НДФЛ самостоятельно. Не позднее 1 месяц со дня окончания налогового периода.
		3. При начислении удержаний по исполнительным листам получатель получил больше положенной суммы.	Излишне перечисленную сумму работодатель обязан вернуть работнику. Если эта ошибка была по вине бухгалтера, тогда излишне перечисленную сумму получателю можно удержать с данного бухгалтера на основании статьи 238 ТК РФ.
По инициативе работодателя	Статья 137 ТК РФ. Для производства данного удержания требуется согласие работника; производится после полного удовлетворения требований по обязательным удержаниям.	1. Работнику выплачена заработная плата дважды.	Работодатель не имеет право взыскать излишне выплаченную заработную плату. Но может договориться с работником насчет возврата излишней суммы на основании заявления работника о добровольном возмещении.
		2. Работнику выплачена излишняя сумма заработной платы из-за ошибки бухгалтера.	Если эта ошибка является счетной ошибкой бухгалтера, согласно статье 137 ТК РФ, работодатель имеет право взыскать излишне выплаченную сумму заработной платы с работника.
		3. Начислена излишняя сумма зарплаты из-за ошибки в Табеле учета рабочего времени.	Без письменного соглашения работника об ошибке в Табеле работодатель не имеет производить удержания.

Вид удержания	Особенности и основание для удержания	Возможные ошибки при удержании	Пути и сроки исправления ошибок
По инициативе работника	На основании письменного заявления работника. Требуется соглашения работодателя. Удерживается только после полной уплаты обязательных удержаний и удержаний по инициативе работодателя.	Если работодатель подтвердил какие-либо удержания по желанию работника, то у него могут возникнуть проблемы с проверяющими органами, это связано с тем, что ни ТК РФ, ни НК РФ, ни какими-либо другими НПА не регламентируются данные удержания.	Чтобы решить данную проблему, работодателю, возможно, надо создать свой внутренний документ, который будет регламентировать удержания по инициативе работника, их порядок начисления и сроки уплаты, тогда не должно возникнуть проблем с какими-либо проверяющими органами.

Составлено автором по материалам [1, 3].

Из таблицы видно, в каком порядке производятся удержания из заработной платы работника, а также возможные ошибки и пути их решения.

В настоящее время встречаются случаи, когда работодатели незаконно увеличивают размер удержаний и связано это с тем, что руководители не знают норм действующего законодательства и ответственность в данном случае. Иногда работодатель пытается намеренно увеличить размер удержаний, надеясь на то, что работник не заметит и не будет опровергать его действий. В законодательстве РФ существует ответственность за незаконные действия работодателей. Представим данные про ответственность работодателей в таблице 2.

Таблица 2 – Виды ответственности работодателя

Вид ответственности	Основания для ответственности работодателя	Случаи наступления ответственности работодателя	Размеры ответственности работодателя
Административная ответственность	Статья 5.27 КоАП РФ	За нарушение норм ТК РФ и иных НПА, в которых указаны нормы труда, влечет предупреждение или наложение административного штрафа.	1. На должностных лиц в размере от 1000 руб. до 5000 руб.; 2. На лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, – от 1000 руб. до 5000 руб.; 3. На юридических лиц в размере от 30000 руб. до 50000 руб.
		Если аналогичное административное правонарушение было совершено еще раз, то статья 5.27 КоАП РФ предусматривает наиболее жесткое наказание.	1. Для граждан, штраф составляет 5000 руб.; 2. Для должностных лиц – дисквалификация от должности на срок от 1 года до 3 лет; 3. На лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования

Вид ответственности	Основания для ответственности работодателя	Случаи наступления ответственности работодателя	Размеры ответственности работодателя
			юридического лица, – от 30000 руб. до 40000 руб.; 4. На юридических лиц в размере от 100000 руб. до 200000 руб.
Материальная ответственность	Статья 234 ТК РФ	Вред, который был причинен работнику незаконными действиями работодателя.	Размер возмещения определяется соглашением работника и работодателя, а при наличии спора следует обратиться в суд.
Гражданско-правовая ответственность	Статья 151 Гражданского Кодекса РФ	Моральный вред, который был причинен работнику, например, нарушение личных неимущественных прав и пр.	Размер ответственности назначает суд.
Уголовная ответственность	Статья 145 Уголовного Кодекса Российской Федерации	Частичная невыплата заработной платы, стипендий, пенсий, пособий и пр. свыше 3-х месяцев	1. Штраф до 120 тыс. руб.; 2. Размер заработной платы до 1-го года; 3. Лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 1 года; 4. Принудительные работы на срок до 2-ух лет; 5. Лишение свободы на срок до 1 года.
		Полная невыплата заработной платы и пр. свыше 2-х месяцев	1. Штраф в размере от 100 тыс. руб. до 500 тыс. руб.; 2. Размер заработной платы сроком до 3-х лет; 3. Принудительные работы на срок до 3-х лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3-х лет или без такового; 4. Лишение свободы на срок до 3-х лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3-х лет или без такового.
		Необоснованный отказ в приеме на работу или увольнение беременной женщины или женщины, имеющей детей до 3-х лет	1. Штраф до 200 тыс. руб.; 2. Размер заработной платы сроком до 18-ти месяцев; 3. Обязательные работы на срок до 360 часов.

Составлено автором по материалам [1, 5, 7, 8, 9].

Из таблицы видно, что правонарушение работодателя может выражаться в определенных действиях, например, невыплата заработной платы, незаконное увольнение и др. Чтобы этого не допустить, работодатель должен четко придерживаться законодательства РФ.

Подводя итог, можно сказать, что существуют такие удержания, которым подвергаются все работники, это НДФЛ. Все последующие удержания будут производиться за вычетом НДФЛ. Также у всех удержаний есть определенные размеры, и работодатель обязан их придерживаться. В свою очередь производимые удержания начисляются в строгой последовательности: обязательные удержания, по инициативе работодателя и по инициативе работника.

В данном исследовании были рассмотрены возможные ошибки и ответственность при начислении удержаний из заработной платы работника и пути их решений. Для того чтобы избежать каких-либо ошибок, требуются слаженные действия бухгалтерии предприятия и юридической службы. Также работодатель при удержании должен руководствоваться законодательством РФ во избежание недоразумений между сторонами трудового договора.

Список использованной литературы.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/ (дата обращения: 04.10.2015 г.).

2. Алексеева Г. И. Порядок осуществления удержаний из заработной платы работников // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – №17. – С37-43.

3. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: https://www.consultant.ru/popular/nalog2 /3_1.html (дата обращения: 04.10.2015).

4. Об исполнительном производстве: федеральный закон от 2.10.2007 №229-ФЗ (ред. от 29.06.2015) [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71450/ (дата обращения: 04.10.2015).

5. Коньшина О.А., Штеклейн С.В. Удержания из заработной платы: порядок, размеры, правомерность // Техника и технология пищевых производств. –2014. –№3. –С.107-175.

6. Семейный Кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/popular/family/20_1.html (дата обращения: 12.10.2015).

7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/7ff50b874c8cbce81426bfd45eb5fff8b30449b6/#dst5645 (дата обращения 08.10.2015).

8. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 №14-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: https://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_69.html (дата обращения: 12.10.2015).

9. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: <https://www.consultant.ru/popular/ukrf/> (дата обращения 08.10.2015).

ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Т.Н. Павлюченко

ФГБОУ ВПО «Воронежский ГАУ», г. Воронеж
E-mail: Pavlychenko_tn@mail.ru

В настоящее время система бухгалтерского учета и отчетности находится в состоянии реформирования и постоянного совершенствования. Под влияние внешних и внутренних экономических факторов, накладывающих значительный отпечаток на развитие учетной системы, совершенствуется нормативно-законодательная база, разрабатываются и принимаются новые нормативные документы. Большая часть изменений затрагивает именно порядок ведения учета основных средств.

В соответствии с Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, утвержденной Приказом Министра финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 г. № 180, в России осуществляется реформирование бухгалтерского учета на основе положений Международных стандартов финансовой отчетности.

На сегодняшний день, отмечает Т.Ю. Дружиловская [2, с. 34], различий между Международными стандартами финансовой отчетности и российскими положениями по бухгалтерскому учету еще довольно много, в том числе и не имеющих под собой сколько-нибудь весомых объективных оснований. Различия между российской и западной системами учета касаются как общих вопросов формирования данных финансовой отчетности, так частных вопросах, например, при ведении учета объектов основных средств.

Следуя общей направленности реформирования бухгалтерского учета в России, пишет В.В. Борисенко [1, с. 61], был разработан проект Федерального стандарта «Основные средства», который существенно сближает учет основных средств в российских организациях с требованиями МСФО, который вносит в систему учета основных средств дополнительные изменения.

Изменения, которые будут внесены в действующий порядок учета основных средств, можно свести к следующим основным направлениям:

1. Условия отнесения объектов к категории основных средств.
2. Расширен перечень критериев признания объекта в составе основных средств.
3. Изменен алгоритм формирования первоначальной стоимости основного средства.
4. Изменен перечень способов начисления амортизации.
5. Введено право осуществлять расчет обесценения активов.

Рассмотрим более детально каждое из направлений совершенствования в порядке ведения учета объектов основных средств.

1. Условия отнесения объектов к категории основных средств.

Основным документом в российской системе нормативного регулирования операций с основными средствами является ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ут-

вержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 № 26н, в соответствии с которым актив может быть классифицирован как основное средство при выполнении следующих условий:

а) актив предназначен для использования в производстве продукции, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование;

б) актив предназначен для использования в течение длительного периода времени;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) актив способен приносить организации доход в будущем.

Изучив основные положения МСФО (IAS) 16 «Основные средства», автор может отметить общие и отличительные черты в части признания активов в качестве основных средств. Международный стандарт определяет основные средства как материальные активы, которые:

– используются предприятием для производства или поставок товаров или оказания услуг, для сдачи в аренду, или для административных целей;

– предполагаются для использования на протяжении нескольких периодов;

– с большой долей вероятности можно утверждать, что будут получены связанные с данным активом экономические выгоды;

– первоначальная стоимость принимаемого к бухгалтерскому учету актива может быть надежно оценена.

Так, например, в проекте федерального стандарта «Основные средства» введены более близкие к МСФО критерии признания актива в качестве объекта основных средств [3]:

– актив имеет материально-вещественную форму;

– актив предназначен для использования при производстве и (или) продаже продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное владение и пользование (кроме недвижимости), для административных целей, обеспечения защиты окружающей среды, безопасности деятельности, либо использоваться в целях деятельности некоммерческой организации или в не направленной на извлечение прибыли деятельности коммерческой организации;

– актив предназначен для использования организацией в течение срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

– организация не предполагает последующую перепродажу актива в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Таким образом, очевидна тенденция сближения российских и зарубежных подходов к признанию актива в качестве объекта основных средств. В частности, следуя подходу МСФО (IAS) 16 «Основные средства», новый проект федерального стандарта «Основные средства» устраняет стоимостный критерий отнесения объектов к основным средствам.

2. Расширен перечень критериев признания объекта в составе основных средств.

Если в действующем ПБУ 6/01 в состав основных средств включаются активы, предназначенные для получения дохода от сдачи в аренду, в проекте федерального стандарта «Основные средства» данные активы исключаются из состава основных

средств. Также исключены активы, предназначенные к продаже в течение 12 календарных месяцев.

3. Изменен алгоритм формирования первоначальной стоимости основного средства.

В Проекте федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» установлен перечень затрат, включаемых в себестоимость основных средств:

1) суммы, подлежащие уплате поставщику в связи с приобретением основных средств;

2) затраты на подготовку территории под строительство (установку) основных средств;

3) вознаграждения, уплачиваемые посредникам;

4) суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением (созданием) основных средств;

5) затраты на доставку, установку, монтаж и другие действия по приведению основного средства в состояние, пригодное для его использования в соответствии с намерениями организации;

6) расчетная оценка затрат на демонтаж и утилизацию основных средств и восстановление окружающей среды на занимаемом ими участке после окончания их использования;

Следует отметить, что включение затрат на демонтаж и ликвидацию объекта, а также расходов на восстановление окружающей среды на занимаемом ими участке, требуют пересмотра отражения операций на счетах бухгалтерского учета.

Таблица 1 – Формирование данных на счетах бухгалтерского учета

Содержание операции	Действующая практика учета		Рекомендуемый порядок учета	
	Дебет	кредит	дебет	кредит
Учтена стоимость объекта основных средств. отражена задолженность перед поставщиком	08	60	08	60
Учтен НДС предъявленный поставщиком	19	60	19	60
Отражены расходы на консультационные и информационные услуги по приобретению объектов основных средств	08	76	08	76
Отражены расходы по вознаграждения посреднических организаций, через которые приобретены объекты основных средств.	08	76	08	76
Отражены расходы на демонтаж объекта основных средств	91	10,60, 70, 76	08	10,60, 70, 76
Отражены расходы на восстановление окружающей среды	91	10,60, 70, 76	08	10,60, 70, 76

Новый стандарт предусматривает также возможность приобретения объектов основных средств на условиях отсрочки платежа, в частности, стандарт определяет, что себестоимость основных средств формируется исходя из суммы, которая была бы уплачена организацией при отсутствии отсрочки (рассрочки). То есть, необходимо рассчитать приведенную величину будущих денежных потоков.

Изменился порядок определения себестоимости основных средств, полученных от акционеров. Стандарт устанавливает, что себестоимостью основных средств, полученных от акционеров (собственников, участников, учредителей) в счет вклада

в уставный (складочный) капитал, уставный фонд, признается рыночная стоимость таких основных средств.

4. Изменен перечень способов начисления амортизации.

Сближается с требованиями МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и перечень способов амортизации основных средств. В проекте Федерального стандарта «Основные средства» их три: линейный метод, метод уменьшаемого остатка и метод единиц производства продукции, аналогично способам, представленным в МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Новый стандарт исключает применяемый в настоящее время метод амортизации по сумме чисел лет полезного использования. Кроме этого, согласно проекту, организациям предоставляется возможность самостоятельной разработки собственных способов начисления амортизации.

Изменения в практику учета основных средств вносятся не только в связи с переходом на МСФО, но и в результате постоянно изменяющихся норм налогового законодательства. Принятие Федерального закона № 150-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» от 08.06.2015 г. вносит дополнительные корректировки в сложившуюся уже систему ведения бухгалтерского учета.

Первоначально соответствующий законопроект был посвящен только одной теме – совершенствованию порядка осуществления симметричных корректировок. Однако по мере обсуждения в него были включены и несколько других положений, не связанных с данной темой, но важных для налогоплательщиков.

Настоящим законом уточнены положения гл. 3.4 НК РФ, которые касаются порядка признания иностранных организаций контролируемыми и их налогообложения, в соответствии с которой будет изменена стоимостная граница, при превышении которой имущество в целях налогового учета может быть признано амортизируемым. С 01.01.2016г. амортизируемым имуществом будет признаваться имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100000 руб.

Аналогичная поправка будет сделана в п. 1 ст. 257 НК РФ. То есть с той же даты под основными средствами в целях применения гл. 25 НК РФ будет пониматься часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 40000 руб.

Эти поправки в ст. 256 и 257 НК РФ будут применяться к объектам амортизируемого имущества, которые будут введены в эксплуатацию, начиная с 01.01.2016. То есть не возникнет оснований исключать из состава амортизируемого имущества те объекты, первоначальная стоимость которых составляет менее 100000 руб., но сформирована до указанной даты.

В бухгалтерском учете согласно абзацу 4 п. 5 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» пока сохраняется в прежнем размере, равном 40000 руб., лимит, при превышении которого активы признаются основными средствами [4].

То есть в случае, если до 01.01.2016 г. Минфин не внесет поправки в ПБУ 6/01, не повысит указанный лимит соответственно налоговому учету до 100000 руб., у налогоплательщиков, которые после указанной даты будут принимать к учету активы стоимостью от 40000 до 100000 руб., могут возникнуть дополнительные сложно-

сти, связанные с необходимостью применения ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций».

Правительство Российской Федерации особое внимание уделяет вопросам упрощения налогового учета и его сближению с финансовым учетом. В исполнении государственной политики, одобренной Правительством РФ от 30.05.2013 г., бухгалтерской службе необходимо закрепить в учетной политике для целей бухгалтерского учета стоимостной критерий признания основных средств амортизируемым имуществом в размере 100000 руб., чтобы избежать ситуации, когда актив может одновременно признаваться амортизируемым имуществом в целях бухгалтерского учета и не считаться таковым для налогового учета. Установив такой стоимостной критерий, можно будет привязать систему налогового учета к регистрам финансового учета.

5. Введено право осуществлять расчет обесценения активов.

Меняется в сторону сближения с МСФО и порядок отражения результатов переоценки основных средств. Проект Федерального стандарта «Основные средства» предоставляет экономическому субъекту право выбора модели учета основных средств: с проведением переоценки на отчетную дату или без ее осуществления. Стоимость объектов при переоценке приводится к их рыночной стоимости. Также у организации есть право применять разные модели ведения учета по объектам основных средств, относимых к одной учетной группе.

Список использованной литературы.

1. Борисенко В.В. Учет основных средств согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства» // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2014. – № 11.

2. Дружиловская Т.Ю. Учет основных средств: нормативное регулирование и российская практика / Т.Ю. Дружиловская, В.А. Дрыгинкина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 23.

3. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н (в ред. от 18.07.2012) [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122870/ (дата обращения: 15.09.2015).

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н [Электронный ресурс] / URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111056> (дата обращения: 15.09.2015).

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОЙ ВЫГОДЫ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ОТ ЭКОНОМИИ НА ПРОЦЕНТАХ

С.А. Подкорытова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: podkoritovasa@gmail.com

Научный руководитель: Горюнова Н.Н., канд. экон. наук, доцент

Рассмотрено понятие материальной выгоды, особенности материальной выгоды от экономии на процентах. Проанализирован порядок исчисления НДФЛ по материальной выгоде. Проведены расчеты НДФЛ при беспроцентном займе и займе с процентом ниже минимальной ставки. Проведено сравнение чистой материальной выгоды.

Материальная выгода – это выгода, полученная физическим лицом в виде определенных благ. Материальная выгода может быть только в денежной форме. Материальная выгода может быть получена от:

- приобретения ценных бумаг, финансовых инструментов срочных сделок;
- приобретения товаров (работ, услуг) в соответствии с гражданско-правовым договором у физических лиц, организаций и индивидуальных предпринимателей, являющихся взаимозависимыми по отношению к налогоплательщику;
- экономии на процентах за пользование налогоплательщиком заемными (кредитными) средствами, полученными от организаций или индивидуальных предпринимателей [1].

Объектом исследования является последний вид материальной выгоды. Материальная выгода является доходом физического лица и, следовательно, облагается налогом на доходы физических лиц (НДФЛ).

Экономия на процентах – один из самых распространенных видов материальной выгоды. Она возникает, когда процент по займу или кредиту меньше, чем установленный законом. Минимальную ставку устанавливает Центральный банк РФ. Последняя ставка была установлена 14 сентября 2012 г. в Указании Банка России от 13.09.2012 N 2873-У и составила 8,25% годовых [2]. Данная ставка действует по сегодняшний день.

При расчете НДФЛ налоговая база по материальной выгоде определяется в зависимости от валюты займа. Для займов в иностранной валюте налоговая ставка составляет 9%. Для займов в рублях предельная ставка рассчитывается по формуле:

Предельная ставка = $2/3 * \text{ставка рефинансирования ЦБ}$

Исходя из того, что ставка рефинансирования составляет 8,25%, то можно рассчитать предельную ставку:

Предельная ставка = $2/3 * 8,25\% = 5,5\%$

Это означает, что в случае если заем предоставлен на условиях меньше чем под 5,5% годовых, то имеет место наличие материальной выгоды, и по нему необходимо платить налог в размере 35% от полученной материальной выгоды. Данный налог платит организация, в которой работает сотрудник, получивший материальную выгоду.

При расчетах важно учитывать, на какие цели берутся денежные средства в заем, т.к. существуют исключения:

- выгода в виде беспроцентного периода кредитования по банковской карте, полученная от банка, находящегося на территории РФ.

- экономия процентов при пользовании кредитными средствами на строительство или приобретение нового жилья (комнаты, квартиры, доли) или земельного участка для строительства на территории РФ. Данное исключение действует, если налогоплательщик обладает правом на имущественный вычет, которое подтверждено налоговым органом (подп. 1 п. 1 ст. 212 НК РФ).

- экономия на процентах при перекредитовании или рефинансировании займов на приобретение или строительство нового жилья (квартир, домов, комнат, долей) или земельных участков под строительство жилых домов. Действует при наличии действующего права на имущественный вычет, подтвержденного налоговым органом (подп. 1 п. 1 ст. 212 НК РФ).

Рассмотрим два случая: когда заем выдан в рублях без процентов и когда заем выдан под проценты до предельной ставки.

Беспроцентный заем предполагает, что физическое лицо получает материальную выгоду в полном размере. Её можно рассчитать по формуле:

Материальная выгода = сумма займа * предельная ставка: 365 дней (366 дней) * срок кредита в днях

Допустим, работник получил у своего работодателя заем в размере 100 000 рублей, возвратив его полностью через 123 дня. Материальная выгода при этом составит:

Материальная выгода = 100 000 * 5,5%: 365 * 123 = 1853,43 руб.

НДФЛ с материальной выгоды = 1853,43 * 35% = 649 руб. (результат округляется до целого числа).

Однако в случае ежемесячного погашения долга, НДФЛ необходимо будет уплачивать ежемесячно, при этом материальную выгоду рассчитывают на дату возврата средств. В данном случае существует особенность расчета – берется не вся сумма, а остаток долга.

Предположим, что данный работник получил заем 100 000 рублей 1 июля, срок возврата 1 ноября. Он выплачивает 25 000 рублей в последний рабочий день каждого месяца.

31 июля работник выплачивает первый взнос 25 000 рублей, материальная выгода при этом составит:

5,5% * 100 000: 365 * 31 = 467,12 руб.

НДФЛ с материальной выгоды:

467,12 * 35% = 164 руб.

31 августа работник выплачивает еще 25 000 рублей, однако т.к. часть долга уже выплачена, налог будет рассчитываться на остаток, т.е. на 75 000 рублей (100 000-25 000). Материальная выгода рассчитывается следующим образом:

5,5% * 75 000: 365 * 31 = 350,34 руб.

НДФЛ с материальной выгоды:

350,34 * 35% = 123 руб.

30 сентября выплачивается еще 25 000 рублей, расчеты производятся на остаток в 50 000 рублей. Материальная выгода составит:

5,5% * 50 000: 365 * 30 = 226,03 руб.

НДФЛ с материальной выгоды:

226,03 * 35% = 79 руб.

Последний платеж 31 октября в сумме 25 000, материальная выгода рассчитывается с остатка 25 000:

$$5,5\% * 25\ 000: 365 * 31 = 116,78 \text{ руб.}$$

НДФЛ с материальной выгоды:

$$116,78 * 35\% = 41 \text{ руб.}$$

Рассмотрим пример для расчета материальной выгоды и НДФЛ в случае получения займа под проценты ниже предельной ставки.

Допустим, работник получил тот же заем в 100 000 рублей со сроком погашения с 1 июля по 1 ноября, но уже под 3 % годовых. Ставка для определения материальной выгоды составит 2,5 % (5,5 % – 3 %).

В июле нужно считать со всей суммы, то есть со 100 000 руб. за 31 день.

Материальная выгода:

$$2,5\% * 100\ 000: 365 * 31 = 212,33 \text{ руб.}$$

НДФЛ с материальной выгоды:

$$212,33 * 35\% = 74 \text{ руб.}$$

Так как часть долга выплачена, то налог в августе рассчитывается на остаток 75 000 руб. (100 000 – 25 000).

Материальная выгода:

$$2,5\% * 75\ 000: 365 * 31 = 159,25 \text{ руб.}$$

НДФЛ с материальной выгоды:

$$159,25 * 35\% = 56 \text{ руб.}$$

На 30 сентября остаток составит уже 50 000 рублей, материальная выгода:

$$2,5\% * 50\ 000: 365 * 30 = 102,74 \text{ руб.}$$

НДФЛ с материальной выгоды:

$$102,74 * 35\% = 36 \text{ руб.}$$

На 31 октября возвращается еще 25 000 рублей, материальная выгода рассчитывается на остаток в 25 000 рублей:

$$2,5\% * 25\ 000: 365 * 31 = 53,08 \text{ руб.}$$

НДФЛ с материальной выгоды:

$$53,08 * 35\% = 19 \text{ руб.}$$

В рассмотренных вариантах расчета материальной выгоды и НДФЛ в зависимости от условий предоставления займа сумма материальной выгоды и налога различаются. Суммы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Материальная выгода и НДФЛ

Виды займов		Материальная выгода всего, руб.	НДФЛ всего, руб.	Чистая материальная выгода
Беспроцентный заем	Возвращается сразу через какой-л промежуток времени	1853,43	649	1204,43
	Возвращается ежемесячно	1160,27	407	753,27
Заем под проценты ниже предельной ставки, возвращаемый ежемесячно		527,4	185	342,4

Так как материальная выгода – это определенная сэкономленная сумма при получении займа у организации, следовательно, чем она больше, тем выгоднее ста-

новится заем. Самым выгодным вариантом является беспроцентный заем – несмотря на то, что с высокой материальной выгодой физическое лицо имеет и большой налог, все же в итоге оно экономит больше, чем в других случаях.

В случае, если работник получит кредит 100 000 рублей в банке, тогда при минимальной процентной ставке 8,25 % и сроке 4 месяца работник выплатит 101 672,20 руб., из них 1 672,20 – проценты по кредиту. Эта сумма превышает уплаченный НДФЛ с материальной выгоды при беспроцентном займе почти в 3 раза. Однако т.к. банки предоставляют кредиты по ставкам, выше установленной Центральным банком, проценты будут так же выше. Соответственно, любой льготный кредит даже с учетом НДФЛ будет выгоднее, чем кредит, полученный в банке.

Список использованной литературы.

1. НК РФ. Глава 23. Налог на доходы физических лиц [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение Гарант. 2015. URL: http://base.garant.ru/10900200/35/#block_20023 (дата обращения: 18.10.2015).
2. Процентная ставка рефинансирования (учетная ставка), установленная Банком России [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. 2015. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12453/c8144b5ee23295f6ec3da3a09ec81f707aac3c/ (дата обращения: 18.10.2015).
3. Материальная выгода по льготным займам. Сколько придется отдать государству [Электронный ресурс] // Главбух. 2014. URL: <http://www.glavbukh.ru/art/11532-materialnaya-vygoda-po-lgotnym-zaumam-skolko-pridetsya-otdat-gosudarstvu#ixzz3ovpVA62t> (дата обращения: 18.10.2015).

НЕДРУЖЕСТВЕННЫЕ ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ КАК ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

М.В. Проскура

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
ИТМО Институт холода и биотехнологий, г. Санкт-Петербург
E-mail: marinka.proskura@gmail.com

В российской практике и теории корпоративного управления недружественные поглощения чаще всего воспринимаются как малоэффективные агрессивные сделки по приобретению компаний. В статье объяснена специфика российского рынка слияний и поглощений M&A. Также рассмотрены механизмы и влияние недружественных поглощений на дальнейшее развитие компаний и представлены основные методы защиты от недружественных поглощений. Путем рассуждений и сравнения результатов исследований определены шаги по решению проблемы развития компаний в России, а именно принятие мер по смене восприятия недружественных поглощений как корпоративных захватов.

Противоречивость в определениях недружественного поглощения, разница в специфике рынка слияний и поглощений в разных странах приводит к трудностям в понимании этого феномена в России. Исторически сложилось представление о поглощении как о корпоративном захвате с применением грубой силы и незаконных действий. Такие поглощения мешали развитию бизнеса, сеяли опасения и неуверенность в людях для начала своего собственного дела. Этим определяется актуаль-

ность данной темы. Здесь мы постараемся понять специфику российского рынка слияний и поглощений в общем и понятия недружественного поглощения в частности. А также приведем возможные методы по улучшению восприятия недружественных поглощений так, чтобы они не вредили развитию отечественных компаний, а помогли усилить экономику страны.

Вследствие концентрации собственности в российских компаниях, где в 40% случаев контрольным пакетом акций владеет один человек, большое количество сделок по слияниям и поглощениям (M&A) проводятся не на фондовом рынке. В этом и заключается специфика отечественного рынка M&A.

К тому же рынок M&A в России – это рынок пакетов акций, в результате сделок с которыми происходит продажа бизнеса. В принятии решения по сделкам слияний и поглощений не участвуют совет директоров, а также отсутствует акционерная демократия, т.е. решение принимается единолично владельцем.

Российский рынок слияний и поглощений продолжает быстро развиваться. Динамика российского рынка M&A по сумме и количеству сделок представлена на диаграмме 1 и 2.

Как видно на диаграммах, российский рынок M&A за 2014–2015 гг. сократился на 60 % в долларовом выражении и составил 48,72 млрд. долларов, что стало наименьшим значением с 2009 г. Относительно 2013 года объем рынка сократился на 59,6%. В 2014 году всего было проведено 513 сделок, что меньше на 3,8% в сравнении с 2013 годом (533 транзакции) [9, с. 16].

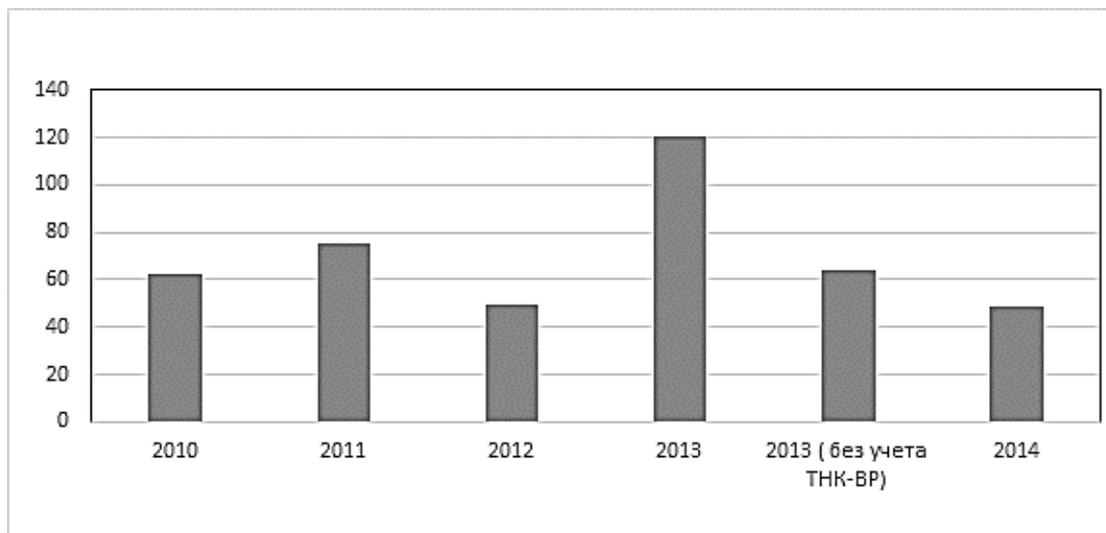


Рис. 1. Динамика российского рынка M&A по сумме, млрд. долларов

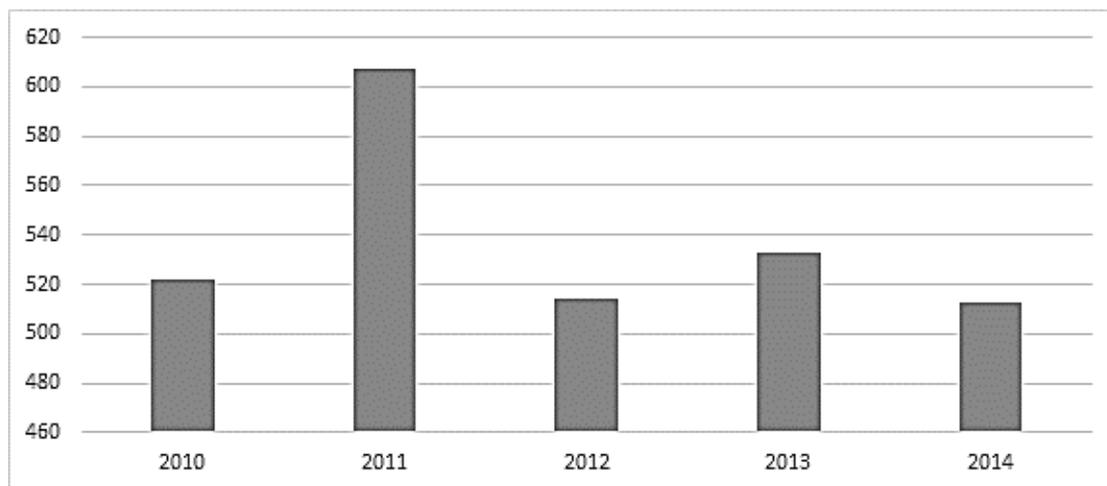


Рис. 2. Динамика российского рынка M&A по количеству сделок

Такая тенденция обусловлена падением курса рубля, нестабильностью цен на нефть, падением темпов экономического роста, а также введенными санкциями в отношении России в 2014 году.

Однако рынок слияний и поглощений в России характерен также наличием сделок, называемых недружественными поглощениями, т.е. поглощения организаций, происходящие против воли настоящих собственников (акционеров) или менеджеров с использованием экономических, организационных и правовых мер.

Многие зарубежные специалисты определяют недружественное поглощение как скупку акций на рынке, проводимую без ведома и согласия неэффективного менеджмента и невнимательных крупных акционеров [2, с. 10].

Главное отличие недружественных поглощений в России от западных заключается в частом нарушении закона при их проведении. Агрессорами нарушается закон при атаке, а компанией-целью в какой-то степени при защите. Более того, сама схема поглощения часто бывает основана на совершении менеджментом каких-либо незаконных действий.

В ряде развитых стран недружественное поглощение считается нормальным рыночным механизмом, но не в России. Захватчики расходуют на получение контроля над компанией средства в несколько раз меньше справедливой стоимости компании, при этом акционеры компании-цели зачастую просто лишаются активов без премий.

Вся специфика российских недружественных поглощений объясняется несовершенством и противоречивостью законодательства, беспечностью руководителей, ошибками при создании юридических лиц, коррупцией и т.п.

Иногда получить контроль весьма непросто из-за высокой концентрации собственности. Так, классических тендерных предложений в России почти не было. [4, с. 71] Кроме того, сложившееся в стране отношения государства и общества по итогам приватизации помогают рейдерам отбирать и делить собственность.

Что можно сказать относительно пользы или вреда на российском рынке, так это то, что чем больше собственники нарушают закон, чем сильнее они притесняют миноритариев, тем более подверженной для поглощения становится компания. Многие собственники уже стараются не допускать конфликты между миноритар-

ными акционерами и государством, налаживая четкое корпоративное управление. Такой положительный результат по сути является эффектом дисциплины.

По итогам приватизации в России не все активы оказались в руках опытных специалистов. Эффективное перераспределение активов сильно затруднено неразвитостью финансового рынка. В то же время главный и очень серьезный вред, наносимый поглотителями, заключается в поддержании уязвимости прав собственности. Это заставляет предпринимателей откладывать начало и развитие бизнеса, а инвесторов – вкладывать деньги.

Важно учитывать и издержки, необходимые для превентивной защиты от поглощения. Так, много внимания сейчас уделяется важности ведения бизнеса открыто, что важно для привлечения иностранных инвесторов, особенно при выходе на западные рынки капитала. Но, одновременно, раскрытие структуры собственности и избавление от офшорных компаний могут спровоцировать поглощение [5, с. 44], в связи с этим некоторые собственники сохраняют непрозрачную структуру бизнеса и, стало быть, и непривлекательную для потенциальных инвесторов.

Корпоративные конфликты требуют больших прямых издержек, направленных на оплату многочисленных судебных разбирательств, задействовании административного ресурса, силовой поддержки, рекламу и перемены производственных процессов предприятия.

Сложно говорить однозначно об экономическом эффекте недружественных поглощений в России [7, с. 27]. Безусловно, в случае захвата стабильно работающей, прибыльной компании лишь из-за того, что она не имела должной подготовки к обороне, такие поглощения вредны.

Именно поэтому мы рассматриваем недружественные поглощения как проблему развития отечественных компаний в современных условиях.

Эксперты российских слияний и поглощений едины во мнении, что лучшим способом защиты от поглощения является его предотвращение. Поглощения всегда происходят внезапно и стремительно. Именно поэтому очень важны превентивные меры, которые заранее сократят шансы агрессоров.

Довольно просты главные принципы, которые должны знать собственники: консолидация голосующих акций у себя, разрешение конфликтов среди акционеров компании, прозрачное ведение бизнеса, соблюдение прав миноритариев. К сожалению, это не обеспечивает неприкасаемость компании от поглощения, но однозначно снижает его вероятность.

По результатам опросов по практике корпоративного управления в промышленности РФ, самым частым ответом на вопрос о способах противодействия недружественному поглощению стал "увеличение пакета акций в руках контролирующего собственника".

Нередко в целях обороны активы распределяют по разным юридическим лицам и оформляют их в собственность офшоров, где трудно выявить реальных бенефициаров. И на поглощение именно такой сложной и непрозрачной структуры потребуется слишком много средств.

Выход на западные рынки через IPO является еще одним методом защиты при поглощении. Для осуществления IPO структуру бизнеса требуется упростить и сделать открытой. При этом компания-поглотитель не рискнет атаковать публично торгуемую на западе компанию [6, с. 20].

Фактор неожиданности играет огромную роль при недружественном поглощении. Ведь первый ход всегда делает агрессор, что дает ему очень важное преимуще-

ство при отсутствии защиты. Для предотвращения внезапности важно проводить мониторинги как внешней среды компании, так и внутренней. К примеру, участвовавшие проверки без видимых оснований различными государственными органами или негативные публикации в СМИ могут сигнализировать о начале поглощения. Рекомендуется также поддерживать хорошие отношения с различными органами государственной власти и регистратором, чтобы эти действующие лица смогли предупредить об опасности и не заняли сторону рейдера в конфликте.

Метод специальных ценных бумаг или «ядовитые пилюли». Эти ценные бумаги в случае попытки недружественного поглощения дают своим владельцам определенные права. Различают несколько типов ядовитых пилюль, заранее эмитируются корпорацией и как дивидендные выплаты распределяются между владельцами обыкновенных акций. Наиболее распространенный тип ядовитых пилюль – привилегированные конвертируемые акции [3, с. 172]. Благодаря им владелец имеет право требовать у корпорации выкупить принадлежащие ему привилегированные акции. А размер этих выплат серьезно повышает стоимость поглощения.

«Золотые парашюты» для защиты интересов топ-менеджеров – это контракт топ-менеджера компании, дающий ему право получить значительную компенсационную сумму в случае досрочного расторжения договора либо увольнения из компании при смене ее владельца.

Преобразование недружественного поглощения в дружественное благодаря «белому рыцарю». Методы защиты нацелены на поиск дружественной корпорации и приглашение ее к участию в сделке.

Применимость защитных мер при недружественном поглощении зависит от особенности национальной системы корпоративного права. Все многообразие методов защиты от недружественных поглощений сегодня доступно лишь американским корпорациям. Иным зарубежным корпорациям применяются не более двух методов защиты.

Глобализация мировой экономики вынуждает компании к укрупнению. Глобализация и ужесточение конкуренции являются факторами, влияющими на компании в поиске новых инвестиционных возможностей, максимально эффективного использования имеющихся ресурсов, сокращению издержек и активной разработке стратегий противодействия конкурентам. В большинстве ситуаций слияния и поглощения применяются как инструмент, позволяющий добиться нужных целей.

Исследование интеграционных процессов в российской экономике показывает, что российские компании в последние годы стараются активно действовать как на внутреннем, так и на международном рынке слияний и поглощений. В настоящее время слияния и поглощения играют важную роль в интеграции российских компаний в мировое хозяйство. Однако более эффективному и скорейшему развитию рынка слияний и поглощений в РФ мешают недружественные поглощения, направленные на разрушение ценности компании-цели, уничтожение, а не оздоровление компании.

Поглощения могут снизить эффективность текущей производственной деятельности, усилить бремя бюрократии. Весьма непросто дать предварительную оценку возможных изменений, вызванных поглощением, тем более недружественным. Ведь невероятно сложно предугадать, какие меры применит компания-цель, чтобы организовать свою защиту, сможет ли она сохранить свою ценность для поглощения.

Ценность многих компаний заключается в таких специфичных активах, как человеческие ресурсы, профессионализм менеджеров, квалификация рабочих и исследователей. Смена хозяина ведет к переменам в сложившихся критериях оценки персонала и традициях планирования карьеры, к новым приоритетам расходования средств, к разрушению неформальной структуры [1, с. 126]. Важно также учитывать, что переход из владельцев акций к простым наемным рабочим, может не понравиться многим менеджерам, вследствие чего стремительно ухудшится их производительность и снизится мотивация к работе в новообразованной компании. Если этим специалистам не будут созданы комфортные условия, очень возможно, что вскоре они уйдут из компании.

Поглощение компании в некоторых случаях подлежит налогообложению, а иногда и нет. Налоговый статус сделки поглощения влияет на величину налогов, уплачиваемую компанией уже после поглощения. Если сделка признается налогооблагаемой, тогда необходима переоценка активов присоединенной компании. Возникающее повышение либо понижение стоимости активов рассматривается как прибыль или убыток, подлежащие налогообложению. Сделка не налогооблагается, так как обе участвующие компании рассматриваются как одна компания, то есть сама сделка не влияет на применение налогового механизма.

Ради эффективности зарубежной экспансии отечественные компании должны совершенствовать технологии сделок по слияниям и поглощениям. Оценка бизнеса – один из основных технологий. Ведь оценка стоимости бизнеса важна на всех этапах сделки о поглощении. Это обусловлено тем, что уже на первоначальной стадии осуществления сделки без оценки не обойтись. Важно ясно понимать, какова ценность поглощаемой компании как с рыночной точки зрения, так и с точки зрения инвестиционной стоимости. Что немаловажно, так это определить синергетический эффект от поглощения, то есть какова стоимость вновь образованной компании. Оценка – это неотъемлемая часть всего процесса сделки по поглощению [8, с. 78]. Акционеры компании-цели чаще всего имеют возможность продать свои акции по заранее установленной стоимости либо конвертировать их в акции объединенной организации. Но без привлечения независимого оценщика для определения коэффициента конвертации при переходе на одну общую акцию не обойтись, также он необходим для выкупа акций у миноритарных акционеров.

В итоге, процессы слияний и поглощений – это очень важный инструмент регулирования экономической эффективности деятельности компании. От выбора верного пути проведения поглощения зависит не только судьба отдельной компании, но более того, всего государства. Здесь для руководства компаний важно не пренебрегать изучением и анализом опыта проведения поглощений другими компаниями, учиться прогнозировать возможный эффект как до, так и после совершения сделки.

А решением проблемы недружественных поглощений как причины сложностей в развитии организаций, в России может стать, во-первых, устранение противоречивости законодательства, недопущение ошибок при создании юридических лиц, борьба с коррупцией.

Во-вторых, отечественным предпринимателям стоит учиться на опыте зарубежных коллег, вести бизнес открыто, выбирать пути роста и развития, не нарушая законы страны.

И, в-третьих, важно сменить восприятие недружественного поглощения в России как «враждебного корпоративного захвата» с методами гринмейла, незаконных,

вооруженных сил, путем понимания специфики недружественных поглощений за рубежом [1, с. 130]. В случае если менеджмент компании не согласен на поглощение, единственный шанс компании-поглотителя обратиться с предложением о продаже акций к остальным акционерам. Такая сделка и признается недружественным поглощением, что считается нормальным рыночным инструментом. В англосаксонских странах, где собственность крупных компаний расплывлена, недружественные поглощения чаще всего происходят путем публичного тендерного предложения акционерам о продаже акций.

То есть, для успешного стабильного развития российских компаний и государству, и самим предпринимателям необходимо обеспечить свою безопасность и спокойствие в ведении бизнеса, приобрести дисциплинированность в соблюдении законов и корпоративном управлении. Стоит также понимать, что недружественные поглощения не исчезнут с рынка, в идеале они приобретут иной смысл – истинного «оздоровления» рынка от недобросовестного и неэффективного менеджмента с целью преобразования и максимально выгодного использования ресурсов и персонала компаний в дальнейшем.

Список использованной литературы.

1. Абрамова Л.Д. Слияния и поглощения как инвестиционная стратегия зарубежных и российских корпораций. – М.: б. и., 2005. – 350 с.
2. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 10-12.
3. Галяутдинов Р. Р. Слияния и поглощения предприятий, как способ экономического развития // Сб. докладов III Международной научно-практической конференции. 5-6 февраля 2010 г. – Серпухово: МосГУ. – 2010. – С. 172-175.
4. Гвардин С.В., Чекун И. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. – СПб.: Питер, 2007. – 187 с.
5. Горячев Д.Ю. Корпоративные слияния и поглощения: анализ неопределенности и рисков в оценке компаний. – М.: МАКС Пресс, 2000. – 44 с.
6. Гребенкин А.В., Гребенкин А.А. Интеграция бизнес-систем после слияний и поглощений. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета. – 2005. – (Научные доклады / Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Урал. гос. ун-т им. А.М. Горького», Ин-т упр. и предпринимательства). Ч.1: Методология анализа и управления слияниями и поглощениями. – 2005. – 87 с.
7. Дорохин С.А. Слияния и поглощения зарубежных компаний. – М.: МАКС Пресс, 2005. – 27 с.
8. Лупашко С.В. Слияния и поглощения компаний на российском рынке. - М.: МАКС Пресс, 2007. – 114 с.
9. Рынок слияний и поглощений в России в 2014 году [Электронный ресурс] // десятый выпуск ежегодного исследования российского рынка слияний и поглощений, подготовленный КПМГ. URL: https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_4r_2015.pdf (дата обращения: 10.09.2015).

ИНСТРУМЕНТЫ УЧЕТА ТОРГОВЫХ ИЗДЕРЖЕК В РИТЕЙЛЕ КАК АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Д.Д. Пташинская, Н.С. Остертаг*

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: irina.chernaya96@list.ru, *ostertag_n@sibmail.com
Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

Данная статья посвящена проблеме, связанной с учётом торговых издержек в ритейле в современной кризисной ситуации на рынке товаров и услуг. Особое внимание уделено тому, какие изменения происходят в спросе на фоне кризиса, а также представлены рекомендации как поступать ритейлерам в сложившейся ситуации. Рассмотрена концепция бережливого производства и то, с чем приходится бороться на предприятии. На основе проведенного исследования сделан вывод, что главной задачей на сегодняшний день для ритейлеров является оставить доступные цены на продукцию, сохранив при этом качество и объем производимой продукции.

Целью данной работы являлось изучение бережливого производства как инструмента антикризисных мероприятий в сфере розничной торговли. Для достижения цели был поставлен ряд задач, а именно: дать определение понятиям «розничная торговля», «бережливое производство»; рассмотреть изменения в спросе покупателей на фоне кризиса; рассказать, как в период кризиса и санкций на предприятии поддерживают объем производства, качество выпускаемой продукции, при этом сохраняя доступны цены для потребителей рынка.

Розничная торговля (или ритейл) представляет собой продажу товаров конечным потребителям. В розничной торговле реализуют товары для конечного потребления частными лицами (покупателями). Абсолютно неважно, каким образом будет осуществляться розничная торговля, возможны варианты торговли по телефону, продажи в интернете, а также личные продажи. Не имеет значения, где продается товар в розницу – это могут быть: гипермаркет, магазин, рынок, киоск и многое другое.

Розничная торговля классифицируется по таким параметрам как:

- 1) собственность (розничный торговец, не зависящий ни от кого, совместное владение розничной точкой или несколькими, контракты между розничными торговцами и производителями, кооперативы и пр.);
- 2) форма (универсам, универмаг, супер- и гипермаркет, дежурный магазин, специализированный магазин, магазин доступных (сниженных, народных) цен, разносчики, лотки, базары).

Каждый тип торгового предприятия имеет свою сферу и план охвата клиентов. Так, розничная торговля золотом и мехами осуществляется в специализированных отделах крупных торговых центров или в отдельных, географически удаленных от других торговых точек магазинах, а хлеб, молоко и мороженое вполне уместны в киосках около станций метро [1].

Торговые организации, как и любые другие, несут расходы. Однако специфика работы таких предприятий накладывает отпечаток и на всю бухгалтерскую сферу. Издержки в розничной торговле представляют собой расходы на транспортировку товаров, их хранение, фасовку, доработку. Отчисления, которые торговое предприятие делает в различные государственные внебюджетные фонды, амортизация его

нематериальных активов и основных фондов, также являют собой издержки в розничной торговле.

Также сюда включается и заработная плата работников торгового предприятия, и платежи по кредитам в банки.

Издержки в розничной торговле, являющиеся элементом розничной цены, говорят о том, что чем меньше будут издержки, тем ниже будет цена на товар, что в условиях жесткой конкуренции позволит торговому предприятию не просто снизить расходы на реализацию, но и привлечь больше покупателей, продавая товары по выгодным ценам и увеличивая прибыль.

В торговле расходы условно можно поделить так: затраты на приобретение товаров и издержки обращения. С первой категорией все предельно ясно: сколько средств ушло на закупку, столько и будет учтено в расходах. Со второй дела обстоят несколько сложнее: здесь существуют особые принципы и правила учета. Издержки обращения в бухгалтерском учете учитываются в суммарном выражении и выглядят таким образом:

- расходы по транспортировке товаров;
- расходы на хранение, сортировку, подработку и упаковку;
- расходы на тару;
- расходы по оплате услуг тепло- и энергоснабжающих организаций;
- расходы на аренду имущества и транспорта;
- расходы по ремонту основных средств;
- расходы на рекламу (маркетинг);
- заработная плата рабочим;
- страховые отчисления;
- амортизационные отчисления;
- проценты по кредитам;
- прочие расходы.

В приведенном перечне они могут группироваться по различным признакам – это востребовано для экономических целей и при расчете налоговой базы. Так, постоянные издержки включают себя затраты, которые не меняются в отчетном периоде (например, аренда помещений, амортизация и прочее), а переменные содержат нестабильные затраты (транспортные расходы, проценты по кредитам) [1].

Кроме того, существует и другая градация: прямые издержки относятся непосредственно к определенному товару, а косвенные – носят более отвлеченный характер и чаще всего распределяются равномерно между всей продукцией.

Изменения в спросе покупателей на фоне кризиса

В первую очередь риску подвергаются магазины, которые торгуют товарами известных марок, роскоши и ювелирными изделиями, дорогими подарками, мебелью, автомобилями, одеждой, обувью и аксессуарами. Также понесут убытки дорогие рестораны и развлекательные клубы. В тех частях рынка, которые не продают товары первой необходимости – на них спрос снизится в первую очередь. В связи со сложностями с финансированием и падением спроса для многих ритейлеров могут возникнуть безвыходные ситуации. Помимо того, на всех секторах рынка товаров и услуг возможны волнообразные колебания цен и спроса в связи с резким изменением ситуаций на финансовых рынках. В таких ситуациях рекомендуется использование всевозможного антикризисного PRA, но ни в коем случае стоит не прекращать продвижение ритейла в средствах массовой информации или рекламе.

Не перенесет больших изменений спрос в сегменте рынка продуктов питания, ведь возможны изменения только предпочтений покупателей – наиболее высоким спросом станут пользоваться недорогие продукты и марки товаров. Сократится число покупателей в «дорогих» магазинах, а также возможен приток в дискаунтеры, стоки, cash&carry, секонд-хэнды.

Что можно предпринять ритейлерам в связи с наступающим кризисом? Столкнувшись с первыми трудностями, не стоит принимать скоропалительных решений, которые зачастую оказываются ошибочными.

Далее нужно спокойно и объективно оценить обстановку с разных сторон, в первую очередь с финансовой. Затем спокойно подготовить возможный вариант усовершенствования своего розничного бизнеса, который будет способен привести к уменьшению издержек и повышению рентабельности предприятия. Для того, чтобы продолжить свое существование в условиях кризиса и жесточайшей конкуренции, необходимо провести оценку сильных сторон своего торгового объекта, сравнив их с сильными сторонами конкурентов. Для этого понадобится разработать "антикризисное предложение и антикризисный ассортимент". Не стоит исключать то, что необходимо будет изменить в целом подход к работе и переосмыслить значение тех или иных факторов, дав оценку деятельности всех подразделений фирмы или отдельных ее сотрудников. В сложившейся ситуации не стоит искать простых решений, приходит время профессиональных розничных технологий и стоит подумать о новом направлении развития с учетом сложившейся обстановки. В первую очередь не стоит сокращать штат, но если вы все же пришли к выводу, что выходом из этого могут стать серьезные сокращения штата торгового персонала, то это следует делать последовательно. Нужно заранее подготовить кадры к таким переменам, повысив их квалификацию соответствующим обучением или практикой, перераспределить ответственность и изменить должностные обязанности. Иначе в дальнейшем такое сокращение может чрезвычайно осложнить работу оставшимся сотрудникам. Они в свою очередь теперь не справляются с новым объемом работы, и это негативно сказывается на результатах работы всего предприятия в целом [2].

Рекомендация в такой ситуации одна: необходимо провести анализ и оценку существующей ситуации и выделить основные направления работы:

- Сокращение расходов.
- Работа с ассортиментом.
- Уточнение позиционирования и концепции магазина.
- Повышение качества работы.
- Управление персоналом.
- Минимизация складских запасов.
- Открытие новых направлений в работе.

Оставить доступные цены на продукцию, сохранив качество и объемы производимой продукции, поможет система бережливого производства (БП), как один из вариантов предотвращения потерь и, как следствие, снижения издержек является концепция бережливого производства.

Концепция бережливого производства основана на системном подходе к выявлению скрытых потерь на предприятии и поиску методов их устранения. В результате ощутимо уменьшается время между получением заказа от клиента и отгрузкой готовой продукции. Также в БП применяются бизнес-процессы, для которых требу-

ется минимум людских ресурсов и финансово-материальных вложений на всех этапах работы.

Кроме того, одним из главных моментов данной концепции является постоянное совершенствование процессов на предприятии за счет вовлечения всего персонала в процесс улучшений.

Главными целями системы бережливого производства применимо к ритейлу являются:

- снижение затрат (включая трудовые);
- снижение сроков поставки товара конечному потребителю;
- сокращение складов и производственных площадей;
- гарантированные поставки заказа клиенту;
- достижение максимально возможного качества при заданной стоимости (либо удержание минимальной стоимости при заданном уровне качества).

Таким образом, бережливое производство на предприятии борется со всеми аспектами скрытых потерь (излишки пересорта, излишки товарных запасов лишние операции, простой, потери на транспортировки и т.д.), учитывая при этом безопасность и удобство работы для персонала [3]. Внедрение бережливого производства возможно в компаниях любой специфики: от банковских организаций до военной промышленности. В ритейле БП, на наш взгляд, также является основой функционирования большинства предприятий. Ведь без использования системы БП ни одна компания не может успешно соперничать с конкурентами (а тем более – лидировать в своей сфере).

Мировой опыт показывает следующие результаты внедрения инструментов бережливого производства:

- Производительность труда выросла на 35–70%;
- Время производственного цикла сократилось на 25–90%;
- Бракованная продукция сократилась на 58–99%;
- Качество продукции выросло на 40%;
- Время работы оборудования в исправном состоянии увеличилось до 98,87%;
- Высвобождение производственных площадей на 25–50% [4, 5].

Примеры успешного внедрения бережливого производства встречаются в практике российских компаний. Среди первопроходцев и лидеров можно выделить «Росатом», Группу ГАЗ, Сбербанк, «Северсталь». По данным «Северстали», экономический эффект от внедрения производственной системы за 2011 год составил 250 млн. долларов [6].

Таким образом, в любой системе, во всех сферах, начиная от производства и сборки до гостиничного бизнеса, здравоохранения, ритейла, транспортных компаний и социальных служб, существуют скрытые потери. Эти потери увеличивают издержки производства, не добавляя потребительской ценности, действительно необходимой заказчику. Они также увеличивают срок окупаемости инвестиций и ведут к снижению мотивации сотрудников. Поиск и устранение этих потерь помогает каждый год сохранить миллионы долларов организациям, регулярно оценивающим свою деятельность по стандартам бережливого производства.

Список использованной литературы.

1. Управление магазином: розничная торговля [Электронный ресурс] / Издательский дом «Имидж-Медиа». 2010. URL: <http://trademanagement.ru/termin/55> (дата обращения: 10.10.15).
2. Бережливое производство. Интервью с экспертом [Электронный ресурс] // Консалтинговая группа "Ардис". URL: <http://ardic.ru/news/item/135-intevyi-wp.html> (дата обращения: 10.10.15).
3. Что такое бережливое производство [Электронный ресурс] // Выставочный центр "УДМУРТИЯ". 2015. URL: http://www.vcudmurtia.ru/events/lean/on_the_lean_production/ (дата обращения: 11.10.15).
4. Lean система (Бережливое производство) [Электронный ресурс] // Бизнес-школа SRC. 2015. URL: <http://www.src-master.ru/article25952.html> (дата обращения: 11.10.15).
5. Бережливое производство [Электронный ресурс] // ГК «Оргпром». 2015. URL: <http://www.orgprom.ru/> (дата обращения: 11.10.15).
6. Бережливое производство: антикризисные решения [Электронный ресурс] // НДП «Альянс Медиа». URL: <http://www.dist-cons.ru/PressReleasedist-cons/PressReleaseShow.asp?ID=548751> (дата обращения: 12.10.15).
7. Антикризисное управление в ритейле [Электронный ресурс] // «Юнион-Стандарт Консалтинг». URL: <http://www.shop-academy.com/articles/retail/anti-crisis-retail.htm> (дата обращения: 12.10.15).

ГАРМОНИЗАЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ КЛАССИФИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ: ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОПЫТА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

С.А. Рожкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: sar4@tpu.ru

Научный руководитель: Агеева В.В., канд. ист. наук, доцент

Гармонизация статистических и экономических классификационных систем является важнейшим направлением совершенствования бухгалтерского и финансового учета. Максимально гармонизированные классификационные системы могут значительно повысить сопоставимость статистических данных, предоставляемых различными странами и организациями. Данная статья посвящена систематизации проблемных вопросов в области гармонизации российских классификаторов продукции и видов экономической деятельности. Результаты исследования показывают, что современная российская классификационная система не в полной мере гармонизирована с международной системой, лежащей в основе национальной детализации.

В современных условиях международной интеграции и глобализации экономических процессов мировое сообщество становится все более единым, возрастает роль разработки и применения правил и форм международного сотрудничества. Классификационные системы решают обширный спектр задач, начиная от классификации и кодирования товаров при их перемещении через таможенную границу, осуществления финансового и налогового контроля, ведения статистического учета, и заканчивая составлением каталогов продукции.

Существуют как общепризнанные эталонные системы классификаций, так и классификаторы, используемые в рамках одного государства (интеграционного объединения стран). Решение проблем расхождения в классификационных системах нашло своё отражение в гармонизации товарных номенклатур и иных классификаторов, используемых во внешнеэкономической деятельности.

В данной статье будет предпринята попытка систематизации проблемных вопросов в области гармонизации российских классификаторов продукции и видов экономической деятельности, а также внешнеэкономических классификаторов.

Гармонизация классификаторов подразделяется на два вида: вертикальную (подразумевает соответствие производного классификатора ссылачному – национального международному) и горизонтальную (соответствие однородных классификаторов, например, в пределах государства классификаторов экономической информации).

При низкой степени гармонизации классификации «по вертикали» государства для представления статистических данных в международные организации нуждаются в разработке и использовании переходных ключей к международным классификациям, что, в свою очередь, требует производить пересчет данных. Но и горизонтальная гармонизация имеет большое значение: высокая степень эффективности использования классификаторов на однородные объекты прямо пропорциональна высокой степени горизонтальной гармонизации этих классификаторов.

Во второй половине XX века Европейский союз смог не только создать единую, гармонизированную как вертикально, так и горизонтально систему классификаторов, но и увязать товарную номенклатуру (КН ЕС) с классификаторами продукции и видов экономической деятельности (КДЕС, КПЕС), соединив их в списке ПРОДКОМ, ставшем ядром классификационной системы ЕС.

Наряду с ООН и ЕС, в конце прошлого столетия в России началась разработка классификаторов экономической информации. В 1993 г. началась работа над проектом Общероссийского классификатора видов экономической деятельности продукции и услуг (далее ОКДП), который вступил в силу 1 января 1994 г. Классификатор разработан с учётом рекомендаций Статистической Комиссии ООН и входит в состав ЕСКК РФ (Единая система классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации Российской Федерации).

ЕСКК РФ можно представить в виде системы, элементами которой являются:

1. общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации;

2. нормативные и методические документы, регламентирующие разработку, ведение, применение таких классификаторов.

Межотраслевую координацию работ по разработке, ведению и развитию ЕСКК осуществляют Госстандарт России и Всероссийский научно-исследовательский институт классификации, терминологии и информации по стандартизации и качеству (ВНИИКИ) Госстандарта России. Формирование ЕСКК осуществляется вот уже более 15 лет. Ещё в 2000 г. перед разработчиками системы стояли такие задачи, как создание условий для формирования единого информационного пространства на территории РФ; систематизация информации по единым классификационным правилам и их использование при прогнозировании социально-экономического развития страны и ведении учета и отчетности; информационное обеспечение налогообложения, лицензирования, квотирования, операций с недвижимостью, социального

страхования, финансового посредничества; гармонизация ЕСКК с международными и региональными классификациями и со стандартами [1].

Сегодня ЕСКК включает более 30-ти общероссийских классификаторов. Говоря о задачах, которые должна была решить ЕСКК, можно утверждать, что они решены лишь частично. Для многих устаревающих классификаторов с номерами ОК (в частности для ОКП), входящих в ЕСКК, продолжает действовать режим не полной, а частичной отмены [2]. Объяснить этот факт можно лишь тем, что такие классификаторы не обновляются, и в части информации, соответствующей современным тенденциям экономики и социальной сферы, они не могут быть использованы. К тому же некоторые классификаторы повторяют друг друга, а в частях, где должны быть друг с другом гармонизированы, существуют серьезные расхождения. Таким образом, начав работу над классификаторами экономической информации в начале 1990-х гг., разработчикам так и не удалось создать единую, гармонизированную, понятную систему классификаторов.

С 1 января 2016 г. Общероссийские классификаторы экономической информации (ОКП, ОКПД, ОКДП, ОКВЭД) утрачивают силу. Впервые об этом стало известно еще в 2014 году, когда было решено ввести в действие новые редакции выше рассмотренных классификаторов экономической информации с 1 января 2015 года.

Однако в августе 2014 г. Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии было опубликовано письмо, в котором указано, что срок перехода на новые редакции классификаторов продлен до 1 января 2016 г. Основными причинами увеличения переходного периода являются, во-первых, невнесение в новые классификаторы определенных категорий (в письме указано – некоторые услуги населению), во-вторых, отсутствие переходных таблиц ОКВЭД-2 и ОКПД-2. Еще одним документальным подтверждением переноса срока перехода на новые редакции классификаторов является приказ разработчика классификаторов от 30 сентября 2014 года.

Показательным примером перечисленных выше сложностей классификации и кодирования, обусловленных недостаточным уровнем гармонизации российских классификаторов по горизонтали, является необходимость двойной классификации подакцизных товаров в таможенных целях, с указанием кода ОКП (как более точного) и кода ТНВЭД (как отвечающего мерам тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности) в декларации на товары [3]. Данный пример проиллюстрирован фрагментом декларации на товары, приведенном на Рисунке 1.

Рассматривая МСОК, КДЕС, КОП, КПЕС, можно сделать вывод о том, что КОП имеет больше отличительных особенностей при формировании кода, в отличие от других трех классификаторов. Это обусловлено, в первую очередь, разницей в объектах классификации и, конечно, разными критериями классификации. Ссылочные классификаторы и европейские основы хорошо гармонизированы между собой, как с точки зрения вертикальной гармонизации, так и горизонтальной; они являются эффективными базами для формирования национальных классификационных систем [4, 5]. Таким образом, благодаря совместному решению вопросов согласования экономических классификаций ООН и ЕС, КДЕС И КПЕС по структуре и содержанию соответствуют МСОК и СРС. Перечень продукции ПРОДКОМ также увязан с СРС с помощью переходных ключей – таблиц соответствия между номенклатурой ПРОДКОМ и СРС [6, 7, 8].

31 Товары, места и описание товаров	1 - ШЕТКИ ЗУБНЫЕ ДЕТСКИЕ, ВСЕГО 72720 ШТ, 505 КОР, КОД ОКП 96 7717, ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ЧИСТКИ ЗУБОВ У ДЕТЕЙ. ИМПОРТЕР: TWINKLERS LIMITED ТОВАРНЫЙ ЗНАК: LONGA VITA СМ. ПОЛНЕНИЕ 2 - 505, С - 505 2.1 - IC 3 - 1 CN: ТКВ 3013330 ЧАСТЬ	32 Товар	33 Код товара	C
All-Russian Classifier of Types of Products Code		1	9603210000	
44 Дополнит. информация/Представл. документы	02011 SNKO131140300455 ОТ 25.03.2014 02013 ЭК186242 ОТ 07.04.2014 02026 СВД8878 ОТ 07.11.2013 03011 04/2011 ОТ 22.06.2011 03012 3 ОТ 01.12.2012	Foreign Trade Goods Classification of the Customs Union Code		

Рис. 1. Пример двойного кодирования товара в декларации на товары с присвоением кода ОКП в 31 графе и кода ТНВЭД в 33 графе

Что касается общероссийских классификаторов, можно сделать вывод о том, что их кодовые обозначения значительно разнятся, как по отношению к международной основе, так и с точки зрения горизонтальной гармонизации. ОКП вообще не гармонизирован ни с одним из классификаторов, однако только ОКП имеет очень глубокую детализацию, включая все разнообразие национальной продукции. В связи с этим, классификатор очень удобен и эффективен для использования внутри страны, но данные, собранные с помощью этого классификатора, не могут применяться, например, для целей международной статистики, так как переходные ключи отсутствуют.

Как было указано выше, с 1.01.16 г. ОКП, вместе с рядом других классификаторов утрачивает силу. И если про ОКВЭД и ОКПД известно, что они выйдут в новых редакциях, то про ОКП Росстандарт такой информации не предоставляет, публикуя лишь сведения о том, что классификатор будет упразднен. Справедливо ли отменять классификатор, вобравший в себя такой крупный массив информации, охвативший всю возможную продукцию и глубоко детализированный на столько, что любой продукт однозначно может быть отнесен к конкретной позиции? Ни один из ныне действующих классификаторов не может сравниться с ОКП по степени детализации и охвату информации. Весьма опрометчиво упразднить такую классификационную систему. Вернее было бы постараться гармонизировать ОКП как вертикально, так и горизонтально: да, это колоссальный труд, но он оправдал бы ожидания сполна.

ОКДП и ОКВЭД являются гармонизированными между собой. Гармонизация осуществляется посредством «Таблицы соответствия кодов ОКДП кодам ОКВЭД». Что касается ОКПД, классификатор структурно и терминологически отличается от других Общероссийских классификаторов, но существует переходная таблица ОКДП-ОКПД, следовательно, удовлетворительная горизонтальная гармонизация имеется. Относительно вертикальной гармонизации заявлено, что ОКПД гармонизирован с КПЕС до 6 знака включительно, как видно из приведенных выдержек классификатора, 5 цифр КПЕС включены в первые 6 знаков ОКПД.

Рассматривая единую систему классификаторов РФ, возникает ряд вопросов, ответы на которые отсутствуют. ЕСКК РФ начала формироваться в 2000-х гг., когда уже существовала гармонизированная европейская система классификаций, почему не воспользовались европейской системой как шаблоном в полной мере, для разра-

ботки собственной системы? Прошло почти 15 лет с начала формирования ЕСКК, почему этого времени оказалось недостаточно для разработки собственной системы, если пример ЕС показался неподходящим? В каком направлении двигаться, чтобы, наконец, сформировать единую, эффективную систему классификаций и единую стратегию развития классификационных систем?

Можно пойти по тому же пути, что и ЕС, разработав некое ядро, связывающее классификаторы экономической информации и товарную номенклатуру. Таким ядром может являться перечень продукции по аналогии с ПРОДКОМ с условным названием «Перечень продукции ЕАЭС».

Самый оптимальный вариант в качестве основы использовать ОКВЭД, ОКПД и ТН ВЭД ЕАЭС. Первые два классификатора хорошо гармонизированы с европейскими ссылочными классификациями, но не имеют гармонизации между собой, не смотря на многочисленные просьбы пользователей классификаций (как видно из обсуждений на форумах), шагов по созданию переходных таблиц нет. А ведь именно эти два классификатора используются совместно во многих случаях (например, для государственных закупок и пр.). Таким образом, дополнительной рекомендацией является создание переходных ключей ОКВЭД-ОКПД.

Таким образом, статистические классификаторы экономической информации, используемые в РФ, слабо гармонизированы с международными классификационными системами по ряду причин, что выявляет определенные проблемы, как для экономики государства в целом, так и для субъектов ВЭД. Имеют место сложности в ведении внешнеэкономической деятельности участниками ВЭД и снижение уровня привлекательности со стороны иностранных субъектов ВЭД. Проблемы в гармонизации классификаторов существуют, а для их решения необходимы новые инструменты, методики и научные разработки, которые на сегодняшний день отсутствуют.

Список использованной литературы.

1. Российский центр по экономическим классификациям [Электронный ресурс] // ЗАО ЦЭК. 2015. URL: <http://www.okpd.org/classes.htm> (дата обращения: 07.09.2015).

2. Информационно-аналитический портал «Классификаторы ВЭД» [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал «ЮРИСТ ПРОФИ». URL: http://www.uristprofi.ru/klassifikatori_ved.htm (дата обращения: 07.09.2015).

3. Агеева В.В., Глазунова А.И. Классификация в таможенных целях жиров и масел растительного и животного происхождения: методологические вопросы и судебная практика // Научный обозреватель. – 2014. – № 6. – С. 31-32.

4. Общероссийские классификаторы технико-экономической информации [Электронный ресурс] // Общероссийские классификаторы. Klassifikators.ru. 2015. URL: <http://klassifikators.ru/tnved> (дата обращения: 12.09.2015).

5. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4. United Nations Publication. Sales No. E.08.XVII.25, New York, 2008.

6. ISIC. Revision 4. United Nations Statistics Division [Электронный ресурс] // United Nations. 2015. URL: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/isic-4.asp> (дата обращения: 07.09.2015).

7. Классификаторы, применяемые в Российской Федерации для целей налогообложения [Электронный ресурс] // base.consultant.ru. Консультационно-правовая

база «КонсультантПлюс». 1992-2015. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=62771&req> (дата обращения: 07.09.2015).

8. Переход на новые классификаторы [Электронный ресурс] // taxhelp.ru. URL: <http://taxhelp.ru/news/88634-2014-11-14-07-33-47.html> (дата обращения: 07.09.2015).

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Ю.Р. Тетюева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: yuliyatetyueva1995@mail.ru

Научный руководитель: Спицына Л.Ю., канд. экон. наук, доцент

Основные средства любой компании являются ее главным производственным резервом, результативность которого обеспечивается только в таком случае, если у предприятия правильно построен бухгалтерский и налоговый учет представленного имущества. В статье проанализированы различия в учёте основных средств организации в системе бухгалтерского и налогового учёта.

Основные средства (далее – ОС) играют колоссальную роль в процессе создания товаров и услуг, так как они формируют производственно-техническую базу и обуславливают производственную силу предприятия. Учет основных средств относится к категории факторов предприятия, которые зачастую находятся под пристальным вниманием контролирующих органов. По достаточно многим аспектам правила налогового учета основных средств сходятся с правилами, которые установлены бухгалтерским законодательством. Тем не менее есть и принципиальные отличия, которые приводят к разногласию данных бухгалтерского и налогового учета.

Цель данного исследования определить особенности отражения основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

Задачи:

1. Проанализировать определения бухгалтерского и налогового учета.
2. Изучить понятие «основные средства», рассмотреть их виды, формы поступления на предприятие, правила учета и амортизации.
3. Исследовать особенности учета основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

Актуальность выбранной темы заключается в значимости объекта бухгалтерского и налогового учета, а именно основных средств, с точки зрения влияния на конечный результат экономической деятельности.

Теоретической и методической основой данного исследования являются нормативные правовые акты Российской Федерации по регулированию бухгалтерского и налогового учета [1,2]. В ходе исследования были использованы такие методы, как наблюдение, позитивный подход и сравнительный анализ.

Проблемы выявления особенностей бухгалтерского и налогового учета основных средств подробно изучаются современными учеными в связи с их тесной взаимосвязью с выживанием и развитием любого экономического агента в национальной системе.

Бухгалтерский учет – это одна из центральных функций управления хозяйством. Ему принадлежит немаловажная роль в улучшение хозяйственного механизма, повышение эффективности производства. Одним из наиболее известных ученых, который занимался общим и терминологическим его изучением, был Ярослав Вячеславович Соколов. В своей книге «Основы теории бухгалтерского учета» Соколов указывает следующие 13 принципов бухгалтерского учета: идентификация, непрерывность, целостность, самостоятельность предприятия, регистрация, коммуникация, квалифицируемость, контроль, дополнительность, интерпретируемость, отнесенность, ясность и непротиворечивость [3].

Статья 313 НК РФ дает определение налогового учета, как системы обобщения информации для установления налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, систематизированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ [1].

В базовом исследовании Н.С. Сидоренко [4] проведен анализ проблем формирования первоначальной стоимости объектов основных средств в бухгалтерском и налоговом учёте, и представлены рекомендации по оптимизации налога на прибыль.

Изучив приведенные выше источники, можно сделать вывод о том, что задачей бухучета является составление достоверных сведений в первую очередь для владельца предприятия, которые полезны для управленческих решений. Эти сведения также нужны для предоставления их банкам, инвесторам, органам власти и др. Задача же налогового учета состоит в определении базы для расчета налога на прибыль для дальнейшей уплаты его в бюджет.

В статье 257 Налогового кодекса РФ под основными средствами понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров или для управления организацией первоначальной стоимостью более 40 000 рублей [1].

Основным нормативным документом, который регулирует последовательность ведения бухгалтерского учета по основным средствам, является ПБУ 6/01 "Учет основных средств", Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Налоговый учет основных средств регулируется Налоговым кодексом РФ (часть вторая).

К основным средствам относятся следующие их виды: здания, машины, оборудование, сооружения, передаточные устройства (электросети, теплосети, газовые сети), библиотечные фонды, музейные ценности и другое.

В зависимости от цели применения основные средства подразделяются на основные средства производственного и непроизводственного назначения. ОС производственного назначения – это имущество, которое применяется для реализации, производства продукции или для управления предприятием. Непроизводственные основные средства обслуживают в большей степени социальную сферу промышленных предприятий.

Принято различать основные средства по признаку использования, которые находятся: в эксплуатации; в запасе; на реконструкции, на модернизации или на консервации.

Завершающий вид классификации делит основные средства на собственные и арендованные. По финансовому словарю собственные ОС – это основные средства, числящиеся на балансе предприятия. Арендованные ОС – это основные средства,

принадлежащие другому предприятию и эксплуатируются временно за установленную плату.

Более подробная классификация основных средств представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Классификация основных средств*

* разработано Ю.Р. Тетюевой по материалам - Положения по бухгалтерскому учету "Учетосных средств" ПБУ 6/01 [2].

Поступления ОС на предприятие возможно в следующих формах:

1. Вклад в уставный капитал организации;
2. Строительство основных средств подрядным способом;
3. Строительство основных средств хозяйственным способом (без привлечения подрядной организации, своими силами);
4. Поступление основных средств в счет вклада в уставный капитал;
5. Приобретение основных средств, не требующих монтажа;
6. Приобретение основных средств, требующих монтажа;
7. Безвозмездное получение основных средств (договор дарения);
8. Получение основных средств по бартеру (договор мены);
9. Получение основных средств в доверительное управление;
10. Получение основных средств по договору простого товарищества.

Каждому способу поступления основных средств требуется индивидуальная схема отображения в рамках бухгалтерского учета.

Однако во всех случаях поступления основных средств на предприятие мы работаем с капитальными вложениями во внеоборотные активы. При поступлении объектов ОС используется активный калькуляционный счёт 08 «Внеоборотные активы». По дебету отображаются затраты, которые связаны с приобретением или строительством объектов, а по кредиту – списывается их стоимость при сдаче в эксплуатацию.

В управленческой деятельности каждой организации применяется нормативно определенная система оценок стоимости имущества, используемых для различных целей – учета, анализа, прогнозирования, формирования данных бухгалтерской,

статистической и налоговой отчетности. Имеется три базовых вида оценок стоимости – первоначальная, восстановительная, остаточная.

В словаре финансовых и юридических терминов под первоначальной стоимостью понимается сумма расходов на его приобретение, однако в случае, если ОС получено безвозмездно либо обнаружено в ходе инвентаризации, расценивается как сумма, в которую оценено такое имущество в соответствии с пунктами 8 и 20 статьи 250 НК РФ, изготовление, сооружение, доставку и доведение до такого состояния, в котором оно принадлежит для использования, исключением является налог на добавленную стоимость и акцизов [5].

Под восстановительной стоимостью понимается стоимость воспроизводства ОС в условиях настоящего года. Устанавливается путем периодической переоценки ОС с учетом их физического состояния, морального износа и складывающихся на время переоценки оптовых цен, тарифов и сметных норм, расценок на строительномонтажные работы. Остаточная стоимость определяется как стоимость ОС, которые введены в эксплуатацию после вступления в силу настоящей главы, находится как разница между их первоначальной стоимостью и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации [5].

Управление амортизационными отчислениями, которые образуются в процессе эксплуатации основных фондов и нематериальных активов, принято называть амортизационной политикой предприятия.

Амортизационную политику предприятия устанавливают исходя из наличия ОС, экономической стратегии, уровня инфляции, методов оценки стоимости объектов и многое другое. Принятие основных средств на баланс предприятия происходит по их первоначальной стоимости, далее из них удерживается амортизация, таким образом получается остаточная стоимость. Амортизационные отчисления – это центральные составляющие финансового обеспечения воспроизводства основных средств [6].

Исходя из пункта 18 ПБУ 6/01 установлено 4 способа начисления амортизации:

1. Линейный способ

Данный способ является самым распространенным. Известность линейного способа обусловлена простотой применения. При равномерном списании стоимости основных средств норма амортизации обратно пропорционально сроку полезного использования.

2. Способ уменьшаемого остатка

Представленный метод используется тогда, когда с каждым годом эффективность использования объекта ОС уменьшается. Сумма годовой амортизации устанавливается из остаточной стоимости объекта ОС на начало отчетного года и нормы амортизации, которая истекает из срока полезного использования представленного объекта и коэффициента ускорения.

3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования.

Годовая норма в данном способе находится из первоначальной стоимости объекта ОС и годового соотношения, где число лет, остающихся до конца срока службы объекта в числителе, а сумма чисел лет срока полезного использования объектов в знаменателе.

Срок полезного использования – это определенное количество лет, в течение которых предприятие собирается использовать основное средство.

4. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции или работ.

Данный способ используется там, где износ ОС напрямую связан с их частым использованием. Амортизация начисляется из натурального показателя объема продукции или работ в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта ОС и рассчитываемого объема продукции или работ за весь срок полезного использования основного средства.

По сравнению с бухгалтерскими способами начисления амортизации, в налоговом существует только два:

1. **Линейный (определение которого было указано выше).**
2. **Нелинейный.**

Статья 259.2 НК РФ говорит о том, что суть нелинейного способа заключается в том, что амортизация считается не по каждому объекту основных средств в отдельности, а по амортизационным группам [1].

Линейный способ начисления амортизации является одинаковым как для бухгалтерского учета, так и для налогового.

В пункте 21 ПБУ 6/01 указано, что в начисление амортизации по ОС возникает с 1-го числа месяца, следующего за месяцем их принятия к учету [2]. Однако статья 259.2 НК РФ говорит о том, что в налоговом учете амортизация начинает начисляться с месяца, следующего за месяцем введения основного средства в эксплуатацию [1]. То есть, если ОС в эксплуатацию ещё не введено, то амортизация в налоговом учете по нему не будет начисляться.

Тем не менее, как и в налоговом, так и в бухучете начисление амортизации ОС заканчивается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда ОС полностью с амортизируется или будет списано с баланса предприятия.

Таким образом, подводя итоги данного исследования можно выделить несколько главных и основных отличий бухгалтерского и налогового учета. Во-первых, различия в определении задач, во-вторых, различия в видах нормативных документов, в-третьих, различия в порядке признания доходов и расходов, в-четвертых, различия в перечне доходов и расходов [см. Таблицу 1].

Таблица 1 – Различия в учете основных средств в бухгалтерском и налоговом учете*

Характеристика	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Задачи	Правильно отразить факты хозяйственной деятельности.	Рассчитать налог на прибыль к перечислению в бюджет.
Нормативный документ	Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; Положение по бухгалтерскому учету.	Налоговый Кодекс РФ, Федеральные законы.
Определение основного средства	Актив принимается организацией в качестве ОС, если в то же время выполняются следующие условия: а) использование при выполнении работ, в производстве продукции,	Имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности и:

Характеристика	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
	оказании услуг и др. б) организация не собирается совершать перепродажу данного объекта; в) использование свыше 12 месяцев г) объект способен приносить прибыль в будущем.	а) используются им для извлечения дохода; б) срок полезного использования более 12 месяцев; в) стоимость погашается путем начисления амортизации; г) первоначальная стоимость более 40 000 рублей.
Порядок признания доходов и расходов	Учитываются все движения денежных средств	Учитываются далеко не все доходы и расходы. Правила признания закреплены в главах 25 и 26.2 НК РФ.
Доходы	Выручка от продажи товаров, продукции и поступления, связанные с выполнением работ. При этом выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, равной величине поступления денежных средств и иного имущества или/и величине дебиторской задолженности.	Доходы от реализации товаров и имущественных прав; внереализационные доходы. Доходы распознаются в отчетном периоде, в котором они были получены, независимо от всевозможных ситуаций.
Расходы	Расходы подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности, операционные расходы, чрезвычайные расходы. Так же расходы группируются по элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.	Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.
Признание недвижимого имущества	Признаются амортизируемым имуществом.	Не признаются амортизируемым имуществом.
Признание имущества, которое не участвует в производстве с целью получения прибыли	Признаются в составе внереализационных расходов.	Не признаются амортизируемым имуществом.

**разработано Ю.Р. Тетюевой по материалам: Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 [2] и Налогового Кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. От 05.10.2015) [1].*

При анализе особенностей учета основных средств в бухгалтерском и налоговом учете был сделан итоговый вывод, а именно, чтобы сблизить представленные учеты, нужно внести изменения по порядку признания и перечню доходов и расходов основных средств в Положение по бухгалтерскому учету и Налоговому Кодексу РФ, так же для сближения данных учетов нужно использовать одинаковые способы начисления амортизации. Если хотя бы один из пунктов изменения будет выполнен, то предприятию будет намного легче учитывать все операции по учету основ-

ных средств. И, следовательно, будет меньше разногласий между бухгалтерским и налоговым учетом.

Список использованных источников.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. От 05.10.2015) [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 11.10.2015).
2. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 ред. от 24.12.10 [Электронный ресурс] // Гарант.ru: информационно-правовой портал. URL: <http://base.garant.ru/12122835/> (дата обращения: 11.10.2015).
3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: «Финансы и статистика», 2000.
4. Сидоренко Н.С Особенности бухгалтерского и налогового учёта основных средств организации [Электронный ресурс] // URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23940655> (дата обращения: 12.10.2015).
5. Словарь финансовых и юридических терминов [Электронный ресурс] // Консультант-плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/ (дата обращения: 11.10.2015).
6. Касьянова Г.Ю. Амортизация основных средств: бухгалтерская и налоговая. 4-е изд., переработ. и доп. – М.: АБАК, 2011. – 112 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ И ВО ВЬЕТНАМЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Фам Тхи То Уиен

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: uyen_xinhg@yahoo.com

Научный руководитель: Спицына Л. Ю., канд. экон. наук, доцент

В данной работе рассмотрены особенности учета налога на прибыль организаций в России и во Вьетнаме, проведен сравнительный анализ по ставкам налога, порядку расчета, срокам уплаты авансовых платежей. Сделаны выводы, что система учета налога на прибыль в двух странах в основном одинаковая, но также существуют несколько различий, изучение которых позволит усовершенствовать деятельность фирмы благодаря сокращению налоговых платежей.

Налог на прибыль является одним из основных источников государственного бюджета. На налог на прибыль приходится большая доля в структуре доходов государственного бюджета. В развитых странах в основном этот налог составляет значительную долю от общего объема поступлений в государственный бюджет. В 2014 году в США сумма налога на прибыль, поступившая в федеральный бюджет, составила 321 триллионов долларов, что более 16% от всей суммы [1], в Канаде 13,5% [2], а в странах Европейского Союза доля подоходных налогов (включая НДС) и налог на прибыль организаций составляет больше половины суммы всех поступлений [3]. В России эта сумма составляла 22% [4], а во Вьетнаме в структуре государственных доходов более 52% занимает налог на прибыль [5]. Кроме этого, он явля-

ется важным инструментом государства в формировании бюджетной политики, а также в выполнении государством функции перераспределения доходов и обеспечения социальной справедливости. Особенно в современных экономических условиях, характеризующихся процессами глобализации и свободы передвижения капитала, рабочей силы, все страны хотят совершенствовать свою налоговую систему и систему бухгалтерского учета, в том числе учет налога на прибыль. Конечной целью этой деятельности является увеличение инвестиций отечественных и иностранных организаций в реальное производство [6]. В связи с этим процессом 29 мая 2015 года между Вьетнамом и Евразийским экономическим союзом подписано Соглашение о свободной торговле [7], которое, по мнению вьетнамских и российских экономистов, стимулирует экономическое взаимодействие и развитие обеих сторон. Налог на прибыль – это самый важный вопрос для всех производителей, инвесторов, и, естественно, руководства обеих стран. Для Вьетнама чрезвычайно полезен опыт России в урегулировании вопроса по уплате налога на прибыль.

Целью работы является исследование особенностей учета налога на прибыль в России и во Вьетнаме. Достижение указанной цели требует решения следующих задач:

- Узнать нормативные правовые акты, регулирующие учет налог на прибыль в двух странах.
- Сравнить систему учета налога в России и во Вьетнаме: сходство и различия.
- Понять различия в ставках для расчета налога на прибыль, различия в дате возникновения доходов, расходов, в авансовых платежах во Вьетнаме, в России, в правилах переноса убытков на будущее.

В процессе исследования были использованы законодательные и нормативные акты Российской Федерации, Социалистической Республики Вьетнам, а также специальная литература в области бухгалтерского учета, в учете налога на прибыль.

Вместе с такими общенаучными методами познания как анализ, метод сравнений и аналогий, абстрагирование, синтез, в ходе исследования используются такие специальные методы, как метод двойной записи, метод балансового обобщения, метод стоимостной оценки, метод первичной группировки на счетах.

В России и во Вьетнаме система учета налога на прибыль в основном одинаковая: в двух странах при расчете налога на прибыль используются термины: плательщики, объекты налогообложения, основная налоговая ставка, налоговые льготы, классификация доходов, условия для признания доходов, расходов при расчете налоговой базы, принцип авансовых платежей, перенос убытков на будущее. Но в их определении существуют различия, которые рассматриваем и анализируем в данной статье. Отсюда можно привести к выводу, какие определения, в какой стране оказываются эффективными в применении.

1. Нормативное регулирование учета налога на прибыль предприятий

Сходство

В России и во Вьетнаме система учета налога на прибыль находится под регулированием государственных законов "Налоговый кодекс" и приказов Министерства финансов и других методических рекомендаций государственной налоговой службы. В том числе в России законодательными основами при расчете налога на прибыль являются:

- Первый уровень – «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» принят ГД ФС от 05.08.2000 N 117-ФЗ, глава 25. Налог на прибыль организаций (последние редакции от 05.10.2015).

- Второй уровень – Положение по бухгалтерскому учету 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», утверждено Минфином России от 06.07.1999г. № 43н (последние редакции от 06.04.2015).

- Третий уровень – Методические рекомендации по применению главы 25 «Налог на прибыль организаций» части второй Налогового кодекса Российской Федерации, утвержденных приказом МНС России от 20 декабря 2002 г. № БГ-3-02/729.

- Четвертый уровень – Учетная политика организации (метод признания доходов/ расходов, метод расчетов авансовых платежей и т.д.).

Во Вьетнаме учет налога на прибыль хозяйствующих организаций регулируется следующими законодательными документами:

- "Закон о налоге на прибыль №14/2008/QН12 03 июня 2008", утвержден Конгрессом Социалистической Республики Вьетнама, "Закон № 32/QН13 19 июня 2013 года об изменениях и добавлениях к Закону о налоге на прибыль №14/2008/QН12" Конгресса.

- Указ 218/2013/NĐ-CP 26 декабря 2013 Правительства о правилах соблюдения закона №14/2008/QН12.

- Положения Минфина ТТ148/2015, 96/2015 об изменениях и добавлениях в законе о налоге на прибыль от 14.08.2015.

2. Формула расчета налога на прибыль

а. Сходства

И в России, и во Вьетнаме для расчета налога на прибыль организации используется формула:

Налогооблагаемая сумма = Ставка налога * налоговая база

Налоговая база представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации и внереализационной прибыли (убытка), за минусом убытков прошлых лет (рис. 1).



Рис. 1. Формула расчета налоговой базы для учета налога на прибыль

б. Различия

Зная важную роль инновации технологий в эффективности производственной деятельности, правительство стимулирует организации непрерывно обновлять и применять современные технологии способом снижения налоговой тяжести, если в организациях имеется фонд для научного исследования и применения технологии. Т.е. налогооблагаемая сумма может снизиться за счет наличия в организации фонда "Наука и технология", но вычеты не могут превысить 10% от суммы выручки организации.

Налогооблагаемая сумма = Ставка налога * (налоговая база - вычеты на фонд "наука и технология")

Однако определение ставки налога и налоговой базы оказывается разным в разных странах. Эти различия мы рассматриваем в пункте 3 и 4 этой статьи.

3. Налоговая ставка

а. Сходства

С 01 января 2009 года основная налоговая ставка за исключением случаев, предусмотренных в законе в России, устанавливается в размере 20%, а во Вьетнаме эта ставка будет применяться всеми организациями только с 01 января 2016 года. На данный момент (с 01 января 2015 года) организации, выручка которых в прошлом году (2014) не превышала 20 миллионов вьетнамских донгов (примерно 952 тысячи долларов), вправе применять эту ставку, остальные – по ставке 22%.

Законодательствами России и Вьетнама также установлен ряд исключительных случаев, когда организации осуществляют уплату налога на прибыль по льготным ставкам.

К таким плательщикам в России относятся сельскохозяйственные производители и рыбные хозяйства, организации, осуществляющие медицинскую деятельность, резиденты особых экономических зон, объединенных в кластер, технико-внедренческих зон. Они осуществляют платежи по налогу на прибыль по ставке 0%.

Ставка по налогу на прибыль снижается до 10% в течение 15 лет для новых инвестиционных проектов в районах с социально-экономическими трудностями, инновационных проектов, крупных проектов с быстрым сроком окупаемости, для инвестиционных иностранных организаций во Вьетнаме.

Основная ставка налога на прибыль в двух странах считается довольно низкой по сравнению с другими странами мира. Вместе с этим существует большой перечень льготных ставок для особых отраслей. Это дает хорошие условия отечественным организациям в развитии и расширении производства, привлекает иностранных инвесторов, увеличивает эффективность и активность национальной экономики.

б. Различия

Во Вьетнаме налог на прибыль организаций полностью перечисляется в государственный бюджет, а в России 2% из этой суммы зачисляется в федеральный бюджет, 18% – в бюджет субъекта РФ, по инициативам субъектов ставка налога может понижаться для отдельных категорий налогоплательщиков, но не более чем до 13,5%.

Помимо этого в России существуют другие ставки для расчета налогооблагаемых доходов организации, перечисленные в следующей таблице.

Таблица 1 – Другие ставки по налогу на доходы по некоторым видам деятельности предприятия

Ставка	Нормативные регулирования
30%	(п.1.6, п.6 ст.284 НК РФ)
	(п.1.4, п.6 ст.284 НК РФ)
	(пп.1 п.2 ст.284 НК РФ)
	(пп.1 п.2 ст.284 НК РФ).
15%	(пп.1 п.4 ст.284 НК РФ)
	(пп.3 п.3 ст.284 НК РФ)
13%	(пп.2 п.3 ст.284 НК РФ)
	(пп.3 п.3 ст.284 НК РФ)
10%	(пп.2 п.2 ст.284 НК РФ)
9%	(пп.2 п.4 ст.284 НК РФ)
0%	(пп.3 п.4 ст.284 НК РФ);
	(пп.1 п.3 ст.284 НК РФ);
	(п. 4.1 ст.284 и ст.284.2 НК РФ);

Во Вьетнаме налоговая система в настоящее время находится в процессе изменения в целях ее совершенствования, поэтому доходы, не облагаемые налогом, классифицируются несколько иначе, чем в России. Это внереализационные доходы от аренды недвижимого имущества, доходы от участия в инвестиционных проектах, доходы от передачи прав на разведку, разработку и добычу минерального сырья из недр, проценты по банковским вкладам.

Остальные доходы сгруппированы и считаются по обычной ставке 22% (20% с 01 января 2016 года).

Кроме этого, для организаций, занимающихся деятельностью по разведке и добыче нефти и газа и редких ресурсов, устанавливается специальная ставка от 32 % до 50%, а в России ставка для этих организаций оказывается обычной как для всех организаций. Эти меры Вьетнамского правительства считаются приемлемыми, поскольку большие доходы от этих деятельностей в бюджет являются основой для выполнения фискальной и денежной политик правительств. Особенно для стран, которые богаты природными ресурсами.

4. Условия для признания доходов и расходов при расчете налога на прибыль

а. Сходства

В той или иной стране условия для признания доходов и расходов при расчете налога на прибыль являются одинаковыми. Классификация доходов и расходов отражена на рис. 2:

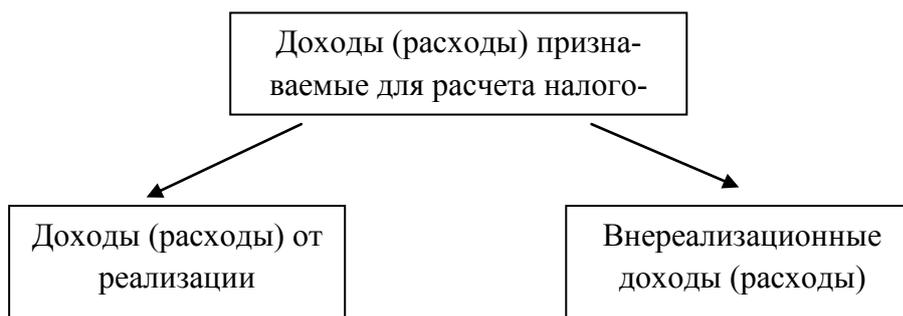


Рис. 2. Классификация доходов (расходов), применяемая для расчета налога на прибыль в России и Вьетнаме

Перечень доходов и расходов указывается в статье 249 НК РФ, статье 318 НК РФ, статье 318 НК РФ и статье 6 № 78/2014 / ТТ-ВТС, и статье 4 № 96/2015 / ТТ-ВТС положений Минфина Вьетнама.

б. Различия в дате возникновения обязанности налогообложения (дата признания доходов (расходов))

Во Вьетнаме дата, на которую признаются доходы предприятия, это дата при реализации товаров или оказании услуг, дата не зависит от даты фактических поступлений доходов.

В России имеются 2 способа для того, чтобы рассчитать дату признания доходов предприятия:

- Метод начисления, суть которого схожа с методом, применяемым во Вьетнаме.

• **Кассовый метод.** При применении этого метода доходы признаются по дате фактических поступлений. Это предприятия, у которых в среднем за предыдущие 4 квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без НДС не превысила 1 млн. рублей за каждый квартал.

Применение второго способа для определенных организаций помогает организациям избавиться от налоговой тяжести, когда средства не поступают, а обязанности уже появляются. Этот метод может применяться во Вьетнаме для определенных организаций.

5. Сроки и порядок уплаты налога и налога в виде авансовых платежей

а. Сходства

В России и во Вьетнаме в течение годового периода организации обязаны оплатить авансовые платежи по результату каждого отчетного периода (после каждых 3 месяцев).

б. Различия

В России организации в основном оплачивают эти платежи ежемесячно авансовыми платежами (так как отчетным периодом является 1 год) не позднее 28-го числа каждого месяца отчетного периода.

Кроме этого, предприятия вправе осуществляют ежеквартальные платежи в нескольких случаях (п.3 статья 286 НК РФ).

Третьим способом являются ежемесячные авансовые платежи исходя из фактической прибыли. Этот способ применяется добровольно. В этом случае авансовый платеж выплачивается от фактически полученной в отчетом месяце прибыли, и уплачивается плательщиком не позднее 28-го числа месяца, следующего за отчетным.

Рассмотрим пример расчета ежемесячных авансовых платежей

В 2014 году ООО "Артем" поквартально получает прибыль:

- 5 000 000 рублей – за 1-й квартал 2014 года.
- 5 600 000 рублей – за 2-й квартал 2014 года.
- 7 300 000 рублей – за 3-й квартала 2014 года.
- 6 200 000 рублей – за 4-й квартал 2014 года.

ООО "Артем" в 4-м квартале 2013 года уплатило ежемесячные авансовые платежи в размере 300 000 рублей.

Таблица 2 – Пример расчета авансовых платежей по налогу на прибыль предприятия

Квартал	Месяц	Сумма (тыс.)	Операции
Первый квартал 2014 года	Январь	300	авансовый платеж за январь
	Февраль	300	авансовый платеж за февраль
	Март	300	авансовый платеж за март
		1000	Начислен авансовый платеж по налогу на прибыль за 1-й квартал
		100	Доплата налога на прибыль за 1-й квартал
Второй квартал 2014 года	Апрель	333,3	авансовый платеж за апрель
	Май	333,3	авансовый платеж за май
	Июнь	333,3	авансовый платеж за июнь
		1120	Начислен авансовый платеж по налогу на прибыль за полугодие
			Доплата налога на прибыль за полугодие

Квартал	Месяц	Сумма (тыс.)	Операции
		120	
Третий квартал 2014 года	Июль	373,3	авансовый платеж за июль
	Август	373,3	авансовый платеж за август
	Сентябрь	373,3	авансовый платеж за сентябрь
		1460	Начислен авансовый платеж по налогу на прибыль за 9 месяцев
	340,1	Доплата налога на прибыль за 9 месяцев	
Четвертый квартал 2014 года	Октябрь	486,7	авансовый платеж за октябрь (одна треть разницы между суммой авансового платежа за девять месяцев и полугодовым "авансом")
	Ноябрь	486,7	авансовый платеж за ноябрь
	Декабрь	486,7	авансовый платеж за декабрь
		220	Принято "к уменьшению" сумма налога на прибыль за год 2014
Первый квартал 2015 года	Январь	486,7	авансовый платеж за январь 2015 г
	Февраль	486,7	авансовый платеж за февраль 2015 г
	Март	486,7	авансовый платеж за март 2015 г

В отличие от Российской Федерации во Вьетнаме законодательство оказывает более жестким, потому что единственный срок и единственный метод для расчетов авансовых платежей по налогу на прибыль устанавливается правительством. По закону авансовые платежи по налогу на прибыль оплачиваются поквартально без исключения. В конце каждого квартала отчетного года предприятия во Вьетнаме сами считают сумму налога от результата коммерческой деятельности за этот квартал и оплачивают ее в налоговый орган не позже 30 числа следующего квартала. Эта сумма называется предварительными платежами по налогу на прибыль. Если сумма ежеквартально предварительных платежей оказывается ниже налога к уплате за весь отчетный год на 20% или более, предприятие должно платить штрафы за просрочку оплаты суммой, считанной от превышения 20%. Сумма штрафа рассчитывается со дня, следующего за последним днем срока уплаты налога за четвертый квартал. Если меньше 20%, предприятия должны доплатить остальную сумму налога на прибыль.

Рассмотрим следующий пример в расчете предварительных платежей по налогу на прибыль.

В 2014 году компания "Фан Хуеи" оплатила предварительные платежи за налог на прибыль суммой 100.000.000 вьетнамских донгов. При этом, расчетная годовая сумма налога на прибыль, которую компания должна оплатить, составила 150.000.000 донгов, превысив 50.000.000 донгов. Поскольку 50.000.000 донгов превышает 20%, сумма превышения составляет $50.000.000 - (150.000.000 \times 20\%) = 20.000.000$.

Следовательно, компания должна доплатить сумму налога на прибыль 50.000.000 донгов и штраф за просрочку уплаты налога суммой 20.000.000 от 31.01.2015 года (со дня, следующего за последним днем срока уплаты налога за четвертый квартал).

Методы расчетов авансовых платежей в России можно взять в качестве образца и применить во Вьетнаме: ежемесячные платежи помогают пополнить государственный бюджет, что позволит правительству успешно финансировать значимые ин-

вестиционные проекты, а ежеквартальные платежи для организаций с небольшим объемом выручки избавляют их от сложных административных процедур.

6. Правила и срок переноса убытков на будущее

Организации в двух странах имеют право на уменьшение налоговой базы на сумму полученного убытка в прошлых налоговых периодах, но существуют различия в правилах и сроках переноса этих убытков.

В России при расчете налоговой базы организация может вычитать сумму убытков, полученных в прошлом, пока эта сумма не заканчивается, но срок переноса убытка не должен превышать десяти лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором организация получила убыток (п. 2 ст. 283 Налогового кодекса РФ). Перенос части прошлых убытков может осуществляться уже с первого квартала следующего отчетного года и по отчетным периодам (по кварталам) в течение отчетного года. Во Вьетнаме этот срок является 5 лет. Различия в этом сроке заключаются в том, что в разных странах разная политика.

Принимая во внимание результаты проведенного анализа, можно говорить о том, что опыт Российской Федерации и Вьетнама по организации налоговых платежей по налогу на прибыль во многих отношениях совпадает и может быть использован для практического применения в будущем. Российская практика в таких аспектах, как дифференциация налоговых ставок, описание особого порядка начисления налога и авансирование платежей позволит вьетнамским предприятиям оптимизировать налоговые платежи и повысить эффективность своей экономической деятельности.

Список использованной литературы.

1. Государственные доходы правительства США по категориям в 2014 году (в млрд. долларов США) [Электронный ресурс] // Статистический портал. URL: <http://www.statista.com/statistics/216928/us-government-revenues-by-category/> (дата обращения: 14.10.2015).

2. Доход правительства Канады с 1984 по 2014 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт аудиторской компании EY. URL: <http://www.ey.com/CA/en/Services/Tax/TaxMatters-December2014-Canadian-government-revenue-1984-to-2014> (дата обращения: 14.10.2015).

3. Основные компоненты государственных доходов ЕС 2014 года [Электронный ресурс] // Евростат – Объяснённая статистика. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_components_of_government_revenue,_2014_\(%C2%B9\)_\(%25_of_total_revenue\)_YB15_II.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_components_of_government_revenue,_2014_(%C2%B9)_(%25_of_total_revenue)_YB15_II.png) (дата обращения: 14.10.2015).

4. Структура доходов в федеральный бюджет РФ 2014 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минфина РФ. URL: http://info.minfin.ru/kons_doh_isp.php (дата обращения 14.10.2015).

5. Государственные доходы по категориям в 2014 году [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Вьетнама <http://datafile.chinhphu.vn/files/dlt/2013/12/03.pdf> (дата обращения: 14.10.2015).

6. Фролова Л. Н., Панченко А. Е. Конкурентоспособность налоговой системы государства в условиях глобализации // Молодой ученый. – №21. – 2014. – 450–451 с.

7. По итогам второго заседания Евразийского межправительственного совета подписано Соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Социалистиче-

ской Республикой Вьетнам [Электронный ресурс] // ЕЭК – Евразийская Экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/29-05-2015-5.aspx> (дата обращения: 14.10.2015).

8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015) НК РФ Глава 25. Налог на прибыль организаций [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 14.10.2015).

9. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N 4090) [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.10.2015).

10. Методические рекомендации по применению главы 25 «Налог на прибыль организаций» части второй Налогового кодекса РФ от 20 декабря 2002 г. № БГ-3-02/729 [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.10.2015).

11. Закон Социалистической Республики Вьетнам от 03.06.2008 (ред. от 19.06.2013 г.) №14/2008/QН12 о налоге на прибыль [Электронный ресурс] // Система правовых регулирующих актов. URL: http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=12821 (дата обращения: 14.10.2015).

12. Указ Правительства Социалистической Республики Вьетнам от 26.12.2013 №218/2013/NĐ-CP о правилах соблюдения закона [Электронный ресурс] // Система правовых регулирующих актов. URL: <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Nghi-dinh-218-2013-ND-CP-huong-dan-thi-hanh-Luat-thue-thu-nhap-doanh-nghiep-217811.aspx> (дата обращения: 14.10.2015).

13. Положение Минфина Социалистической Республики Вьетнам от 07.08.2014 №78/2014/ТТ-ВТС о руководстве и регулировании по реализации закона о налоге на прибыль предприятий [Электронный ресурс] // Система правовых регулирующих актов. URL: <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-78-2014-TT-VTC-huong-dan-218-2013-ND-CP-thi-hanh-Luat-Thue-thu-nhap-doanh-nghiep-236976.aspx> (дата обращения: 14.10.2015).

14. Положения Минфина Социалистической Республики Вьетнам от 09.06.2015 №96/2015/ТТ-ВТС о руководстве и регулировании по реализации закона о налоге на прибыль предприятий [Электронный ресурс] // Система правовых регулирующих актов. URL: <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-96-2015-TT-VTC-huong-dan-thue-thu-nhap-doanh-nghiep-tai-Nghi-dinh-12-2015-ND-CP-279331.aspx> (дата обращения: 14.10.2015).

15. Положения Минфина Социалистической Республики Вьетнам от 14.08.2015 №148/2015/ТТ-ВТС об изменениях и добавлениях к закону о налоге на прибыль предприятий [Электронный ресурс] // Система правовых регулирующих актов. URL: <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tai-chinh-nha-nuoc/Thong-tu-148-2015-TT-VTC-noi-dung-muc-chi-xac-dinh-hai-cot-liet-si-con-thieu-thong-tin-290729.aspx> (дата обращения: 14.10.2015).

16. Налоговая система Вьетнама [Электронный ресурс] // Опись дела. URL: <http://opisdela.ru/?p=1176> (дата обращения: 14.10.2015).

17. Налог на прибыль организаций [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/> (дата обращения: 14.10.2015).

18. Налог на прибыль организаций. Обзор основной правовой информации [Электронный ресурс] // Консультант-плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66169/f09662d5a2bfc39d9cb59ce9d5b68aff9c55e19a/ (дата обращения: 14.10.2015).

19. Как рассчитать налог на прибыль организаций в 2015 году в Социалистической Республике Вьетнам [Электронный ресурс] // Центр по обучению бухгалтеров. URL: <http://ketoanthienung.org/tin-tuc/cach-tinh-thue-thu-nhap-doanh-nghiep-moi-nhat.htm> (дата обращения: 14.10.2015).

МЕНТОРСТВО КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А.В. Харьковская*, Т.В. Арцер

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: *h.nastya_28@mail.ru

Научный руководитель: Арцер Т.В., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрено понятие менторства, как основа для социального предпринимательства, рассмотрены пути повышения эффективности использования рабочей силы через институт наставничества молодых работников пожилыми людьми. Так же рассмотрены особенности трудоустройства, работы и увольнения сотрудников по возрасту. Отражены возможности применения менторства, привлечения опыта пенсионеров с учетом высокого уровня их квалификации. Сформулированы задачи, которые поможет решить институт наставничества.

В современных условиях развитые страны сталкиваются с противоположными тенденциями: сокращающимся количеством молодежи и расширяющейся доли пожилых лиц. В течение следующих десятилетий почти все страны последуют этой же схеме старения населения [1].

Многие работодатели по необъективным причинам считают, что если подчиненный достиг пенсионного возраста, то его необходимо уволить. Данная тенденция приводит к дефициту рабочей силы в некоторых отраслях экономики. Однако достижение пенсионного возраста сотрудником совсем не означает, что ему нельзя продолжать работу на предприятии или в организации. Таким образом, определяется актуальность данной темы.

Цель – рассмотреть понятие «менторство», как основу для социального предпринимательства, так же рассмотреть пути повышения эффективности использования рабочей силы через институт наставничества молодых работников пожилыми людьми и особенности трудоустройства, работы и увольнения сотрудников по возрасту.

Задачи:

- определить понятие социального предпринимательства;
- рассмотреть возможности менторства пожилыми лицами молодых сотрудников;

- проанализировать возможности применения менторства, привлечения опыта пенсионеров с учётом высокого уровня их образования и профессиональной квалификации;

- рассмотреть особенности трудоустройства, работы и увольнения сотрудников по возрасту.

С точки зрения всемирной истории, социальное предпринимательство – явление очень молодое. За океаном оно существует порядка 30 лет, в России – меньше десятилетия. Несмотря на столь юный возраст, социальный бизнес уже сегодня занимает место в одном ряду с некоммерческими инициативами, благотворительностью, венчурной филантропией и корпоративной социальной ответственностью.

Социальное предпринимательство – это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги – не цель, но средство достижения этих социальных целей, позволяющее предпринимателю оставаться устойчивым и не зависимым от постоянных донорских вливаний [2].

Так социальное предпринимательство может решить такую социальную проблему, как дефицит рабочей силы с помощью внедрения менторства пожилыми людьми на предприятиях. Возможность участия пожилых лиц в составе рабочей силы также сможет снизить затраты на обучение, повышение квалификации молодых работников, увеличить долю интеллектуальной собственности в активах фирмы, улучшить конкурентоспособность предприятия на рынке.

Менторство (наставничество) – это эффективный и популярный способ передачи профессиональных знаний и умений от более опытного предпринимателя или специалиста (ментора) менее опытному (протее) [3]. Наставничество решает следующие задачи [1]:

- Повышение качества подготовки и квалификации персонала.
- Развитие у новых сотрудников позитивного отношения к работе, возможность быстрее достичь рабочих показателей, необходимых компании.
- Экономия времени руководителей подразделения на обучение и оценку новых работников.
- Предоставление наставникам опыта управления и возможности карьерного роста, поощрение за хорошую работу, признание их заслуг перед компанией.
- Укрепление командного духа, повышение лояльности сотрудников компании к её системе ценностей.
- Снижение текучести персонала, уменьшение количества сотрудников, уволившихся во время и сразу после испытательного срока.

Эффективность менторства объясняется его индивидуальным характером, никакая другая форма обучения не может быть столь адресной и приближенной к реальным условиям. Ментор может быстро реагировать на допущенные его протее ошибки, детально разобрать их и указать на правильный ход работы.

Многие отечественные предприятия, созданные в советский период, в особенности предприятия оборонно-промышленного комплекса, сегодня остро нуждаются в эффективных способах решения проблемы сохранения уникальных знаний. В компаниях много молодых неопытных сотрудников и много «ветеранов», которые в скором времени уйдут на заслуженный отдых. Зачастую уходя с предприятий, такие заслуженные работники уносят вместе с собой уникальные знания, опыт, которые невозможно воспроизвести в короткие сроки даже в случае значительных финансовых и иных видов затрат для обучения молодых специалистов. В этой ситуации ло-

яльные предприятию сотрудники и руководители выражают обеспокоенность судьбой организации после ухода «ветеранов».

Для многих пенсионеров очень важно «быть общественно значимыми людьми». Люди, вышедшие на пенсию и имеющие высшее образование, кандидаты, доктора наук, просто специалисты с опытом работы более 25-30 лет – это универсальный фонд профессионалов, который может работать на повышение эффективности трудовых ресурсов предприятия.

Люди преклонного возраста должны быть наставниками в управленческих профессиях, где опыт является более важным фактором, определяющим производительность труда. Показатели труда пожилых работников, как правило, оказываются не хуже показателей их более молодых коллег. Работники пожилого возраста часто опираются на знания и квалификации и навыки, а также на общий профессиональный опыт, накопленный в ходе их трудовой жизни. Они приносят в работу такие качества, как точность, надежность и способность общаться с клиентами и коллегами, стабильность, снижение числа добровольных прогулов, текучести кадров, лояльность компании. Как свидетельствуют практический опыт и исследования, работники пожилого возраста, занятые на должностях, соответствующих их индивидуальным квалификациям, показывают высокую производительность труда [1].

Согласно ст. 3 Трудового кодекса РФ каждый имеет равные возможности для реализации права на труд. Никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах [4].

Рассмотрим трудоустройство, работу и увольнение пенсионеров.

1. Трудоустройство пенсионеров по возрасту не отличается от обычной процедуры приема на работу новых сотрудников, поскольку наличие подобного статуса само по себе не может являться причиной для каких-либо ограничений в сфере труда.

Таким образом, предельный возраст, после достижения которого заключение трудового договора запрещено, не установлен. Отказ в принятии на работу пенсионера может быть аргументирован исключительно отсутствием необходимых деловых качеств у соискателя. Поскольку необоснованный отказ в принятии на работу запрещен, работодатель, по требованию кандидата, обязан предоставить причину отказа, изложенную в письменном виде (ст. 64 ТК РФ). Следует также помнить, что возрастные ограничения для принятия на должность, могут быть установлены не только ТК РФ, но и специальными Федеральными законами [5].

2. Трудовым законодательством не предусмотрен специальный запрет на установление испытательного срока при приеме на работу пенсионеров. Подобное условие может быть включено в трудовое соглашение и приказ на общих основаниях. Работодателю следует помнить, что испытание может быть установлено только при наличии обоюдного согласия сторон. Если в трудовом договоре отсутствует условие об испытании, считается, что работник принят на работу на общих основаниях [5].

3. Поскольку прямого запрета на работу пенсионеров по совместительству законодательство не содержит, лица, относящиеся к данной категории, вправе заключать трудовые контракты для выполнения других обязанностей, в свободное от основной работы время, у того же либо другого работодателя. В первом случае будет иметь место внутреннее совместительство, во втором – внешнее. При этом за пенсионерами-совместителями сохраняются все гарантии и компенсации, которые положены обычным сотрудникам (ежегодный оплачиваемый отпуск, оплата больничного, компенсация за неиспользованный отпуск при увольнении) [5].

4. В случае заключения трудового договора с пенсионером существует законная возможность по соглашению сторон внести условие о срочном характере контракта. Указанная возможность является главной особенностью в данном случае. Работодателю следует помнить, что включение условия о срочном характере трудового соглашения принудительно недопустимо. Не следует настаивать на подобном условии и при существующей возможности оформления бессрочного контракта. В противном случае, если в процессе судебного разбирательства будет подтверждено, что имело место принуждение, такой контракт будет признан заключенным на неопределенный срок. Еще одним нюансом в данном случае является то, что внести условие о срочности возможно только при оформлении на работу вновь принятого пенсионера. Работодателю не позволено переоформлять контракт, заключенный на неопределенный срок, на срочный договор только по причине достижения пенсионного возраста и назначения пенсии сотруднику [5].

5. В условиях кризиса одним из способов понижения затрат предприятия является сокращение персонала. Такой метод является вполне обоснованным и законным. Однако на практике встречаются случаи, когда в первую очередь происходит увольнение пенсионеров при сокращении штата. Насколько правомерны подобные действия работодателя, можно определить, изучив нормативную базу, регламентирующую данный вопрос.

В соответствии с ч. 1 ст. 77 ТК РФ среди причин для расторжения трудового договора не обозначено достижение работником определенного возраста. Однако ч. 2 ст. 77 ТК РФ, допускает возможность прекращения трудового договора по иным основаниям, предусмотренными законодательством. Например, возрастной ценз определен в Федеральном законе от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ в отношении возраста гражданских служащих. Таким образом, порядок увольнения пенсионеров при сокращении не отличается от общего порядка, установленного для лиц другой возрастной категории.

Поскольку сокращение пенсионера с работы должно проводиться в общем порядке, такие работники не более чем за два месяца предупреждаются о предстоящем прекращении трудовых отношений. Подобное предупреждение должно проводиться персонально под расписку.

Сохраняется обязанность работодателя предложить такому сотруднику имеющиеся на предприятии вакантные должности. При этом не следует забывать о том, что в случае высвобождения должностей после уведомления сотрудника о сокращении они так же должны быть предложены в качестве варианта трудоустройства [5].

6. На многих предприятиях пенсионеров вместо увольнения просто переводят в другой отдел на менее ответственную должность. Но делать это можно только при определенных условиях:

- перевод работника в другой отдел или на другую должность должен проходить только с его разрешения;
- если подчиненный согласен на такой исход, то должен быть оформлен официальный перевод сотрудника на новое постоянное место работы;
- возможен вариант увольнения работника с предыдущей должности и последующее трудоустройство его на другой работе с заключением нового договора.

Чтобы перевести сослуживца на новое место работы, необходимо:

- заключить трудовой договор, в котором будут указаны новые должностные обязанности и важные условия осуществления рабочей деятельности;

- издать приказ о переводе;
- отобразить в трудовой книжке работника информацию о переходе на новое место работы;
- на третьей странице личной карточки работника внести запись о переводе, после чего отдать ее на подпись сотруднику.

Уволиться с работы по причине выхода на пенсию, не предупредив работодателя за две недели, можно только один раз.

Если в связи с выходом на пенсию сослуживец увольняется с предприятия, у него в трудовой книжке обязательно должна быть указана причина, из-за которой он оставил место работы [6].

Таблица 1 – Особенности трудоустройства, работы и увольнения сотрудников по возрасту

	Особенности
Трудоустройство по возрасту	не отличается от обычной процедуры приема на работу новых сотрудников
Испытательный срок	не предусмотрен специальный запрет на установление испытательного срока при приеме на работу пенсионеров
Совместительство	прямого запрета на работу пенсионеров по совместительству законодательство не содержит
Срочный трудовой договор	существует законная возможность по соглашению сторон внести условие о срочном характере контракта
Сокращение пенсионеров	среди причин для расторжения трудового договора не обозначено достижение работником определенного возраста
Увольнение пенсионеров	уволиться с работы по причине выхода на пенсию, не предупредив работодателя за две недели, можно только один раз

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что трудовая деятельность людей пенсионного возраста не отличается от трудовой деятельности молодых специалистов. Так же люди пенсионного возраста могут быть более предпочтительны работодателю, так как они являются ценными сотрудниками с большим опытом работы.

В заключении необходимо отметить следующее:

1. Социальное предпринимательство – это бизнес-решение социальной проблемы. Социальная проблема, которую пытается решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса. Нет проблемы – нет социального предпринимателя. Социальное предпринимательство может решить проблему нехватки кадров с помощью внедрения менторства пожилыми людьми молодых специалистов.

2. С каждым годом растёт потребность в опытных кадрах, и стало очевидно, что старшее поколение может внести свой позитивный вклад в развитие производства, что надо внедрять систему менторства, шире использовать экспертный потенциал опытных специалистов.

3. Люди преклонного возраста должны быть наставниками в управленческих профессиях, где опыт является более важным фактором, определяющим производительность труда. Показатели труда пожилых работников, как правило, оказываются не хуже показателей их более молодых коллег. Работники пожилого возраста часто

опираются на знания и квалификации и навыки, а также на общий профессиональный опыт, накопленный в ходе их трудовой жизни.

4. Трудовая деятельность людей пенсионного возраста не отличается от трудовой деятельности молодых специалистов. Так же люди пенсионного возраста могут быть более предпочтительны работодателю, так как они являются ценными сотрудниками с большим опытом работы.

Список использованной литературы.

1. Арцер Т.В. Наставничество как способ формирования и эффективного использования рабочей силы // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 1 [Электронный ресурс] // URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/01/45795> (дата обращения: 06.10.2015).

2. Социальное предпринимательство [Электронный ресурс] // Новый бизнес. URL: <http://www.nb-forum.ru/social/> (дата обращения: 14.10.2015).

3. Что такое менторство? [Электронный ресурс] // К 20 Комитет. URL: <http://mentoring.kom20.ru/o-programme/chto-takoe-mentorstvo.html> (дата обращения: 14.10.2015).

4. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 [Электронный ресурс] Консультант-Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/popular/tkrf/14_1.html (дата обращения: 04.10.2015).

5. Прием на работу пенсионера и его оформление [Электронный ресурс] // О персонале. URL: <http://opersonale.ru/podbor-i-trudoustrojstvo/priem-na-rabotu/trudovoe-zakonodatelstvo-o-prieme-na-rabotu-pensionerov.html> (дата обращения: 04.10.2015).

6. Порядок увольнения пенсионеров с работы [Электронный ресурс] // Юридическая консультация. URL: <http://lawyer-consult.ru/labor/employee/uvolnenie-pensionerov-prava.html#poryadok-uvol-neniya-pensionerov-s-raboty> (дата обращения: 04.10.2015).

Исследование выполнено на базе Томского политехнического университета при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей», договор № 14.Z50.31.0029.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Л.А. Юрьева*, А.О. Емельянова

Томский государственный Университет, г. Томск

E-mail: *lida_93@mail.ru

Научный руководитель: Баландина А.С., канд. экон. наук, доцент

Статья посвящена рассмотрению специальных налоговых режимов как методов управления предприятием в целях планирования результатов его деятельности. Особое внимание уделяется патентной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход в связи с грядущим его упразднением.

Целью налогового планирования является не максимальное снижение налоговых платежей предприятия, а обеспечение того минимального уровня налоговой нагрузки, гарантирующего предпринимателю уверенность в безопасности как в правовом, так и в экономическом аспекте, приводящая к увеличению прибыльности бизнеса и снижению издержек.

Налоговое планирование – это целенаправленные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение его налоговых трат, производимых им в виде налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей.

Для предпринимателя независимо от размера его бизнеса важным вопросом управления было и остается выбор эффективного налогообложения. Именно сумма и порядок уплаты налогов определяет привлекательность предпринимательской деятельности и уверенность в результатах её планирования.

Большое внимание в сфере поддержки малого и среднего бизнеса уделяется в сфере налогообложения, т.к. налоговое бремя и неясность исчисления отталкивают потенциальных предпринимателей от открытия своего дела.

Малый бизнес выполняет важнейшие экономико-социальные функции: насыщает рынок товарами и инновационными разработками, при этом находится в более близких отношениях с потребителями, т.е. имеет возможность активно использовать обратную связь и отвечать требованиям покупателей. Социальный аспект выражается в том, что в развитых странах малый бизнес сосредотачивает в себе большую часть занятого населения, чем обеспечивает работой и достатком огромное количество людей.

Основной целью работы является обзор и характеристика основных инструментов налогового планирования малых предприятий и выделения из общего перечня такого инструмента, как специальные режимы налогообложения, что выступает основным методом для оптимизации и упрощения налогообложения малого и среднего бизнеса. Отнести вышесказанное можно преимущественно по отношению к РФ, где спецрежимы, – это основная мера налоговой поддержки государства, тогда как за рубежом они носят скорее дополняющий характер.

Актуальность выбранной темы заключается в предстоящем значительном изменении законодательства, касающегося НК РФ в сфере специальных налоговых режимов. В связи с тем, что через 3 года будет отменен распространенный сегодня в среде малого и среднего бизнеса Единый налог на вмененный доход, перед налогоплательщиками встанет выбор дальнейшего ведения налогового планирования. В

зависимости от вида деятельности и других условий, диапазон их выбора будет не велик: либо общая система, либо патентная система налогообложения, называемая государством наиболее подходящей заменой ЕНВД.

В настоящее же время функционируют несколько специальных налоговых режимов. Их различия заключаются в сферах деятельности потенциальных налогоплательщиков, их предполагаемых доходах и количествах наемных работников, а также в таких факторах, как ограничения, сроки действия, тонкости администрирования и другие. Для более наглядного выражения представляется целесообразным сравнить эти факторы в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Сравнительная схема специальных режимов налогообложения

	ПСН	УСН	ЕНВД	ЕСХН
Объект налогообложения	Потенциально возможный к получению доход	1) Доходы 2) Доходы, уменьшенные на величину расходов	Вмененный доход	Доходы, уменьшенные на величину расходов
Ставка	6%	1) 6% 2) 15%	15%	6%
Налоговый период	От 1 месяца до 12 месяцев по решению налогоплательщика	Календарный год	Квартал	Календарный год
Необходимость представления налоговой декларации	Отсутствует	Представляется по итогам года	Представляется по итогам квартала	Представляется по итогам года
Общие ограничения применения	Для предприятий розничной торговли и общественного питания занимающая площадь не должна превышать 50 квадратных метров	Не вправе применять УСН: – организации, имеющие филиалы и (или) представительства; – банки; – страховщики; – негосударственные пенсионные фонды; – инвестиционные фонды; – профессиональные участники рынка ценных бумаг; – ломбарды; – организации, занимающиеся игорным бизнесом; – организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции	Применяется в отношении определенных видов деятельности Не применяется в отношении деятельности, осуществляемой в рамках договора простого товарищества (доверительного управления имуществом); Доля участия других организаций не > 25%	Применяется только предпринимателями-сельхозпроизводителями; ЕСХН применяют организации, если доля дохода от реализации собственной с/х продукции $\geq 70\%$
Ограничения по численности работников	Не больше 15	Не больше 100	Не больше 100	Не больше 300

	ПСН	УСН	ЕНВД	ЕСХН
Ограничения по доходам	Не должны превышать 1 миллиона и быть меньше 100 тысяч рублей	Должен быть больше 60 тысяч		
Ограничения по видам деятельности	Закрытый список (приведен в первом параграфе данной главы)	Нет ограничений	Закрытый список (п.2 ст.346.26 НК РФ)	Производство, переработка и реализация собственной с/х продукции
Возможность совмещения с другими режимами налогообложения	Возможно совмещение с любым специальным режимом налогообложения	Возможно совмещение с ЕНВД	Возможно совмещение с УСН, ЕНВД и общим режимом	Возможно совмещение с ЕНВД
Применение контрольно-кассового аппарата	Необязательно	Обязательно	Необязательно	Обязательно

Данная работа имеет своей целью рассмотрение таких налоговых режимов, как ПСН и ЕНВД, выступающих в роли основных инструментов налогового планирования организации. ПСН и ЕНВД уникальны тем, что сумма подлежащего к взиманию налога не зависит от фактического дохода предприятия. К уплате подлежит та сумма, которая будет подсчитана до начала предпринимательской деятельности налогоплательщика, с учетом особенностей налогообложения субъекта РФ и вида деятельности.

Множество предприятий, находящихся на ЕНВД, скоро столкнутся с проблемой выбора иного специального налогового режима, так как к 2018 году данный будет отменен. Поскольку законодатель позиционирует ПСН как заменитель ЕНВД, следует рассмотреть его более детально.

Полная информация по условиям применения патентной системы приведена в главе 26.5 НК РФ. Патентная система налогообложения может применяться только ИП, которые могут применять наряду с этим другие налоговые режимы. При использовании ПСН предпринимателю разрешается осуществлять расчеты с клиентами без применения контрольно-кассового аппарата, но с условием выдачи удостоверяющего прием денежных средств документа, при этом не запрещается одновременное с ПСН использование нескольких видов налогообложения.

ПСН может применяться для ограниченного круга видов предпринимательской деятельности, который все же представляет собой внушительный список, приведенный в ст.346.43 НК. По сравнению с ЕНВД в него включена медицинская деятельность.

Независимо от вида деятельности численность привлеченных работников не должна превышать 15 человек за один налоговый период.

Особенностью ПСН является установление потенциально возможного размера годового дохода, который может получить ИП по какому-либо виду деятельности из приведенного списка. Денежное выражение этого потенциального дохода и является налоговой базой и облагается ставкой 6%. Однако доход не может превышать 1 миллиона рублей.

Срок действия патента может составлять от 1 до 12 месяцев по выбору ИП в пределах одного календарного года. Это значит, что при наступлении нового календарного года патент прекращает свое действие и важно заранее планировать месяц приобретения патента, т.к. от этого будет зависеть срок его использования. Для получения патента следует обратиться в налоговую службу по месту регистрации (жительства) ИП с заявлением не позднее, чем за 10 дней до перехода на ПСН. Далее в течение пяти дней налоговая служба должна уведомить ИП о решении выдачи или об отказе выдачи патента.

С 2014 государством планировалась отменить ЕНВД и постепенно заменить его на ПСН. Причины заключались в том, что по сравнению с поступлениями от других налоговых режимов, налоговая нагрузка при ЕНВД сравнительно невелика, а так режим могут применять не только ИП, но и организации, и для последних взимаемая сумма часто бывает несущественной. Желая оптимизировать налогообложение средних предприятий и предоставить более щадящий режим для ИП, государством и было внесено предложение о замене одного режима другим. Однако ЕНВД не был отменен, и рассмотрение этого вопроса было отложено до 2018 года, в связи с большим распространением этого режима в среде малого бизнеса и неудобством для предпринимателей, рассчитывавших на его использование. В скором будущем налогоплательщикам ЕНВД придется серьезно задуматься о том, какой вид уплаты налога нужно будет выбрать после отмены вмененного дохода.

Виды деятельности, предусмотренные для этих режимов, во многом совпадают, различия в основном продиктованы дифференциацией по субъектам РФ. Ограничения по размеру торговой площади более ощутимы: при ПСН допустимый размер в 3 раза меньше (50 кв. м против 150 кв.м). Также большой удар наносится по максимальному числу работников: при ПСН допустимо задействовать в 6 раз меньше рабочих, чем при ЕНВД (15 человек против 100).

Общим остается способ определения налоговой базы: базой признается потенциальный доход, а не фактически полученный. То есть, по сути ПСН является тем же вмененным доходом с тем различием, что облагается по ставке 6%, а не 15%. Разница при этом заключается в сроках уплаты рассчитанной суммы. Плательщики ЕНВД уплачивают налог по итогам каждого квартала, в то время как патент платится один раз в полной сумме или два раза по частям, в зависимости от срока его действия.

Главный недостаток отмены ЕНВД и замены его на ПСН для налогоплательщиков состоит в том, что патент доступен лишь для индивидуальных предпринимателей. Для организаций же список специальных налоговых режимов сокращается до УСН и ЕСХН, где предусмотрены свои ограничения и не каждый желающий имеет возможность их применять. Таким образом, выходит, что ИП попадают в более мягкие условия, чем малые предприятия, при этом доходы, получаемые малыми предприятиями, могут незначительно отличаться от тех, что получают ИП. ЕНВД в этом случае представляется более либеральным режимом, где одинаковые условия предоставляются как ИП, так и организациям, что несомненно является плюсом в пользу ЕНВД против ПСН.

Так же особым минусом можно выделить поправки, введенные в 2015г., согласно которым субъект может устанавливать доход по территориальному признаку. Например, в Томской области выделено 4 территориальных зон: Томск, Северск и Стрежевой, крупные районы Томской области, поселения. Подобное дифференцирование усложняет существовавшую ранее систему и ограничивает налогоплатель-

щика в сфере свободы выбора места осуществления предпринимательской деятельности.

Специальные режимы освобождают предпринимателя от уплаты налога на добавленную стоимость, на доходы физических лиц и имущество физических лиц, предусмотрены и другие уступки в рамках налогового кодекса. Специальные налоговые режимы призваны облегчить налоговую нагрузку для предприятия и оптимизировать налоговые поступления в бюджет от данного сегмента рынка. Выбор специального режима налогообложения в целях налогового планирования остается глубоко индивидуальной задачей каждого предпринимателя и зависит от многих факторов (сфера деятельности, регион, доходы, численность занятых в производстве и т.д.). Патентная же система, как было рассмотрено, многим выгодно отличается от прочих режимов, имеет яркие особенности и послабления для ряда организаций. Существенными остаются и ограничения, которые делают её недоступной для большой массы малых предприятий, которые не являются ИП. В любом случае, её существование должно учитываться при рассмотрении вариантов налогового управления организацией.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] / Гарант. URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 04.10.2015).
2. Определение налогового планирования и его задачи [Электронный ресурс] // ОГУ: Факультет дистанционных технологий. URL: http://cde.osu.ru/demoversion/course76/t1lek1_1_2.html (дата обращения: 04.10.2015).
3. Заменит ли патентная система налогообложения ЕНВД? [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2014/10/31/reg-pfo/tax.html> (дата обращения: 04.10.2015).
4. Малис Н.И. Налоговый потенциал специальных налоговых режимов // Финансовый журнал. – №1. – 2013. – С.73-80.
5. Краснова О.И. Совершенствование налоговых режимов субъектов малого бизнеса // Государственное и муниципальное управление: ученые записки СКАГС. – 2014. – № 4. – С. 205–210.
6. Данилькевич М.А. Малый бизнес: критерии и налоговые льготы // Финансовый журнал: Научно-исследовательский финансовый институт. – №4. – 2010. – С. 123–134.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Белякова А.С. Методы управления прибылью	3
Бушанский С.В. Анализ рынка электродвигателей и их импортозамещение	8
Ван Чжэ, Айнива Цзаожигули. Ключевое направление деятельности малого предприятия на рынке тонкой химии в Китае	13
Гешко О.А. Предпринимательский потенциал вуза как вектор его инновационного развития в условиях современной экономики России	16
Го Хао, Хуан Хай Бао. Совершенствование деятельности инвестиционных банков в Китае	21
Демидова О.О. Инвестиции в человеческий капитал	26
Дымашок М.И. Институциональные факторы экономического роста стран мира	30
Загребельная А.В. Классификация угроз экономической безопасности	34
Зайцева И.В. Методы управления экономическим процессом развития трудового потенциала региона	40
Заргарян А.М. Эффективность управления малым и средним предпринимательством в специфических условиях Регионального рынка	45
Заргарян А.М. Внедрение элементов дизайна в процесс выработки идей малыми инновационными структурами	50
Ильина Е.В. Типы инвесторов и их подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия	55
Каленский А.В. Анализ форм и методов обучения для повышения конкурентоспособности студентов в процессе обучения в техническом вузе	59
Карпов В.Б. Курс инновационных технологий в программе гуманитарного образования	66
Ковалева К.С. Финансовая устойчивость предприятия, проблемы ее оценки и применения показателей	74

Кропачева И.Н. Бесконкурентные закупки в практике федеральной контрактной системы	82
Кузнецова А. Некоторые аспекты рационального использования земель в обеспечении устойчивого развития сельских территорий	87
Махрова Ю.В. Пути повышения конкурентоспособности российских компаний в контексте процессов импортозамещения	92
Михеенко С.Н. Стабилен ли российский рынок труда?	96
Пахомова Н.А., Борисова Л.М. Основы формирования конкурентных рынков электроэнергии: принципы, модели, проблематика	105
Султанбекова М.К. Влияние образовательного комплекса как основополагающая компонента социально-экономического развития	111
Сушко А.В. Формирование креативности через социально-культурные институты страны	114
Теслюк А.Н. Факторы, оказывающие влияние на тариф по каско	119
Тушакова Н.Р. Инвестиции и перспективы развития экономики России	124
Франциско О.Ю., Молчан А.С. Институциональные преобразования аграрного сектора экономики России: направления и приоритеты	128
Хачковская А.А., Малютина А.П. Практическое применение инструментов бережливого производства в деятельности ао «сибирская аграрная группа»	134
Хлевная А.В., Яроцкая Е.В. Теоретические подходы к устойчивому развитию сельских территорий	139
Чан ТхиХонгФыонг. Себестоимость – важнейший показатель, отражающий основные направления финансово-хозяйственной деятельности предприятия	146
Чернобук В.В., Павлова И.А. Генерация спин-компаний в университете предпринимательского типа	150
Черняк В.К. Эмоциональный интеллект и необходимость его оценки при приеме сотрудника на работу	158
Шагапова Э.Ю. Теоретические основы управления затратами предприятия на основе по процессного бюджетирования по методу activity based budgeting	162

СЕКЦИЯ 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ

Аксенова Ю.В. Эконометрическое моделирование и анализ влияния санкционированных действий стран запада по отношению к России на крупнейшие российские предприятия и финансовые рынки	167
Аксенова Ю.В. Анализ влияния венчурных инвестиций на экономическое развитие России	172
Бабаева Ф.Г. Услуги по передаче банковской информации. Особенности организации в Азербайджане	180
Баус С.С. Меры и принципы модернизации института муниципального управления в условиях российской федерации	186
Булгакова Ю.А. Цифровая золотая валюта: свойства, преимущества и недостатки	191
Величко К.С., Чиняева Э.Ф. Опыт организации негосударственной поддержки малого и среднего бизнеса при выходе на внешний рынок на примере томской торгово-промышленной палаты	195
Влюбчак А.А. Формирование экономики замкнутого цикла в России: необходимость и перспективы	201
Воронина Т.А. Инновационные и промышленные кластеры: Россия и международный опыт	206
Гонец Н.Н., Варлачева Н.В. Анализ экономической эффективности саморегулирования в строительной отрасли	212
Грачев М.И. Социальная ответственность предприятия на примере АО «Транснефть – центральная Сибирь»	218
Дам Тхи Нгок Чинь. Государственные предприятия в экономике Вьетнама	220
Дирксен А.В. Территории опережающего социально-экономического развития – инструмент реновации старопромышленных регионов	225
Дэмчигжав М. Перспективные направления и проблемные вопросы стратегического партнерства России, Монголии и Китая во внешнеэкономической и таможенной сфере	230
Евсюкова Н.Ю. Проблемы импортозамещения фармацевтических средств и медицинского оборудования в России	236

Ермакова В.С. Сравнительный анализ особых экономических зон Китая и России	240
Ефременко Д.В. Нефтеперерабатывающий комплекс РФ: Состояние, проблемы и перспективы развития	244
Жихрова О.А, Громова А.С. Территории опережающего развития в России	250
Казитова Э.И. Оценка внешнеторговой деятельности регионов СФО	253
Козлова А.М. Влияние деятельности вертикально интегрированных нефтяных компаний на формирование бюджета страны	258
Колесник Е.А. Политико-экономическая сущность модернизации машиностроения	262
Кропова А.А. Интеграция малого инновационного бизнеса в систему особых экономических зон	269
Кудрина Ю.В. Создание собственной платежной системы в России	272
Макарова И.А. Государственная политика в области экологизации транспортного налога	276
Начкебия Е.М. Азиатские инвестиции: альтернатива или дополнение	286
Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен, Седельникова С.Ф. Анализ факторов привлекательности инвестиционного климата южного и северного Вьетнама	290
Полунина С.А., Александрова Е.Л. Ипотечное кредитование в России и США: условия, сходства и различия	295
Пунцелова Ю.И. Анализ и определение основных тенденций прямого инвестирования российских компаний за рубежом	301
Рыжаков М.В. Идея малого инновационного предприятия на базе высшего учебного заведения	305
Салагор И.Р. Поиск новых механизмов инвестирования строительства жилья в условиях кризиса	308
Сафрыгин М.Ю. Организация антикризисного управления на предприятии	316
Сметанникова Т.И. Влияние национальных интересов КНР на трансформацию экономики страны в XXI веке	321

Смирнова Т.Л. Теоретические основы развития рынка рабочей силы в условиях инновационно-технологической трансформации российской экономики	326
Сорокина Ю.С., Ермушко Ж.А. Международная интеллектуальная миграция в РФ: проблемы и пути решения	331
Сытых М.С. Государственно-частное партнерство – важнейший механизм реализации социальной политики в РФ (на примере Томской области)	339
Хайруллина Э.Р. Процесс импортозамещения в условиях международных санкций	348
Фертикова Ю.В., Нехорошев Ю.С. Современное состояние процессов диверсификации и импортозамещения как основы эффективности и независимости российской экономики	354
Хоанг Динь Лонг. Экономическое сотрудничество между Россией и Вьетнамом: тенденции и перспективы	360
Худолеева О.П., Казарян К.С. Территории опережающего развития в РФ: новые подходы к решению старых проблем	365
Щукина А.С. Значимость регионов в формировании национальных интересов	372

СЕКЦИЯ 3. НЕПРЕРЫВНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Бояринова А.С. Проблемы измерения социального и экономического благополучия человека	378
Дмитриева Ю.С. Роль и место предпринимательской деятельности в системе общественного благосостояния	383
Егорова Е.О. Капитал здоровья как компонента человеческого капитала	387
Жиронкин С.А., Жиронкина О.В. Детерминанты непрерывного социального благополучия	393
Иванова А.Н., Борисова Л.М. Состояние системы здравоохранения в России: оценка финансирования и проблемы развития	398
Иванова В.С., Иванкина Л.И. Самооценка здоровья пожилых людей как фактор их благополучия	403

Какунина М. Ю. Паевой инвестиционный фонд как объект инвестирования на фондовом рынке	407
Киселева Д.А. Влияние социальной политики и семейных ценностей на благополучие пожилых людей	412
Козлова О.О. Благополучие пожилых людей	417
Кызласова Е.С. Ипотечное кредитование как фактор социальной политики ОАО «газпром»	422
Маренкова Е.В. Определение основных показателей благополучия на основе международных практик	427
Момунова М.С. Повышение финансовой грамотности как инструмент увеличения благосостояния населения	435
Николаева А.М. «Бегство от свободы» советских бэбибумеров: представления о социальном и экономическом благополучии послевоенного поколения в СССР	440
Новоселова А.С. Влияние теневого сектора на социальное развитие стран ЕС	445
Омельченко В.Г., Недоспасова О.П., Толкачева К.К. Дополнительные аргументы о влиянии уровня образования на социальную активность человека	448
Пугачев Е.В. Планирование личных финансов по целям с учетом свойств финансовых инструментов	456
Смагулов М.К., Кащук И.В. Приобретение конкурентных преимуществ компании на основе развития корпоративной культуры и повышения благополучия работников	461
Тимофеева Я.И., Кащук И.В. Качество жизни как показатель устойчивости социально-экономического положения страны	466
Труханенко А.Г. Институт наставничества как необходимый элемент благополучия пожилых людей	472
Чепишко М.И. Анализ инвестиционной привлекательности жилой недвижимости в России	480
Черняева Г.В. Возможности измерения динамики благополучия населения с	486

применением композитного индекса макропсихологического состояния общества

Шашкова А.А. Оценка субъективного благополучия населения по показателям социального капитала на примере Томской области 491

СЕКЦИЯ 4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В РОССИИ

Баландина А.С. Дифференциация налога на добычу полезных ископаемых как механизм совершенствования налогообложения нефтегазового сектора РФ 496

Барчук А.Д. Методы развития креативности персонала компании 501

Боровиков В.О. LSP-технологии как метод повышения эффективности деятельности компании 504

Брюханенко И.А. Специфические аспекты применения профессионального суждения в условиях стандартизации отечественного бухгалтерского учета 508

Булгакова Ю.А. Оценка творческого потенциала сотрудников предприятия 513

Ватан И.К. Корпоративная социальная политика предприятия как инструмент предотвращения потерь от «человеческого фактора» в банковской сфере 517

Дмитриева Ю.С. Классификация удержаний из заработной платы 522

Евсюков Н.Ю. Lego serious play-технологии: история, опыт, эффективность 525

Есаулов В.Н. Российское машиностроение в условиях новой экономики 528

Исаенко Н.Н. К вопросу об оценке инвестиционной привлекательности на железнодорожном транспорте 533

Калиужный Б. Модель экономики замкнутого цикла как стратегия долгосрочного развития современных компаний 538

Козлова А.М. Стратегическое планирование как фактор развития вертикально-интегрированных нефтяных компаний 543

Короткова Т.В., Фомин Д.В. Проблемы развития отечественных предприятий в современных условиях	546
Кучкартаева А.Т. Неожиданное банкротство? О чем говорит анализ финансовой отчетности	552
Марьенкина О.В. Особенности бухгалтерского учета в Интернет-магазинах	559
Наконечная И.В. Особенности учета удержаний из заработной платы	564
Павлюченко Т.Н. Изменения в учете основных средств	571
Подкорытова С.А. Налогообложение материальной выгоды физического лица от экономии на процентах	576
Проскура М.В. Недружественные поглощения компаний как проблема развития отечественных организаций	579
Пташинская Д.Д., Остертаг Н.С. Инструменты учета торговых издержек в ритейле как антикризисные мероприятия	586
Рожкова С.А. Гармонизация статистических классификаторов экономической информации: оценка современного российского опыта и пути совершенствования	590
Тетюева Ю.Р. Особенности учета основных средств в бухгалтерском налоговом учете	595
Фам Тхи То Уиен. Особенности учета налога на прибыль хозяйственных организаций в России и во Вьетнаме: сравнительный анализ	601
Харьковская А.В., Арцер Т.В. Менторство как основа социального предпринимательства	610
Юрьева Л.А., Емельянова А.О. Специальные налоговые режимы как инструмент налогового планирования	616

Научное издание

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных трудов
XII Всероссийской научно-практической конференции
«Экономические науки и прикладные исследования»

ТОМ I

Издано в авторской редакции

Компьютерная верстка *Л.М. Борисова, Е.В. Силифонова, Е.А. Титенко*
Дизайн обложки *С. А. Дукарт*

**Отпечатано в Издательстве ТПУ в полном соответствии
с качеством предоставленного оригинал-макета**

Подписано к печати 00.00.2014. Формат 60x84/8. Бумага «Снегурочка».
Печать XEROX. Усл. печ. л. 34,7. Уч.-изд. л. 31,4.
Заказ Тираж 250 экз.



Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Система менеджмента качества
Издательства Томского политехнического университета сертифицирована
NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту BS EN ISO 9001:2008



ИЗДАТЕЛЬСТВО  **ТПУ**. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, www.tpu.ru