



XXXIV Международная  
научно-практическая конференция

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И  
ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И  
РАЗРАБОТКИ»**

**СБОРНИК  
Тезисов**

13.06.2015

г. Санкт-Петербург



**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXIV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ  
УЧЕНЫХ**

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И  
РАЗРАБОТКИ»  
(13.06.2015г.)**

г. Санкт-Петербург – 2015г.  
© Центр экономических исследований

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований по материалам XXXIV международной научно-практической конференции: «Современная экономика и финансы: исследования и разработки» г. Санкт-Петербург: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 178с.  
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

**Контактная информация Организационного комитета конференции:**

Центр экономических исследований  
*Электронная почта:* [info@cer-spb.ru](mailto:info@cer-spb.ru)  
*Официальный сайт:* [www.cer-spb.ru](http://www.cer-spb.ru)

## Содержание БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Базарбеков Т.Т. СУЩНОСТЬ И ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ РИСК-КОНТРОЛЛИНГА.....	7
Дудин Е.В. ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. ....	10
Иванов А.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, В БАНКОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ .....	13
Касьяненко Р.А. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ФУНКЦИЙ СУБЪЕКТОВ ПЕРВИЧНОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА.....	16
Хворых Г. И., Азарумян М.М., Насибов З. А. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА И МЕТОДЫ ИХ ВЫЧИСЛЕНИЯ .....	19
Воробьева И.Г., Яценко О.В. О НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА .....	25
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ</b>	
Василенко А.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫДЕЛЕНИЮ ЭТАПОВ АУДИТА ..	29
Верин С. В. ЗАТРАТЫ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА .....	32
Кудашова Т. А. РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	36
Никифорова О.В. РЕЗЕРВ НА ОПЛАТУ ОТПУСКОВ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ .....	39

## **ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Бабкин М.М. ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ..44	44
Зотова А.С. ВОЗМОЖНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ В СОВРЕМЕННУЮ «ЭКОНОМИКУ ЗНАНИЯ».....46	46
Калиева С.С. ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ СТРАНЫ.....49	49
Селявский Ю.В., Офицеров А.В., МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ .....52	52
Асхабов Р. Ю., Султанова Р. Ю., Султанова А. Д. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ .....57	57
Чистякова О.В. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ .....59	59
<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ</b>	
РАЗВИТИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: К ВОПРОСУ ОБ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ 63	63
<b>МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
Исопескуль О.Ю. МАТРИЦА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....66	66
Мищенко А.А. ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДА.....69	69
Свириденко В. А. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ .72	72
Чкадуа И.Р. КРИТЕРИИ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....85	85
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ</b>	
Стрелкова И. А. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ.....88	88

## **ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Куренная В.В., Голощапова К.К.

СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ  
ЭТАПЕ .....92

### **ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

Gilenko E.V., Rotar V. O.

A MODERN CRYPTO-CURRENCY PRICE FORMATION: THE CASE OF  
BITCOIN .....95

Савельев А.А.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ СТРАН АСЕАН В КОНТЕКСТЕ  
ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ПРИТОК ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....98

Дускабилова З.Т.

ТРАНСФЕРНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ,  
ПЕРСПЕКТИВЫ И АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ НА НАЛОГООБЛОЖЕННЫЕ  
ПРИБЫЛИ ..... 102

Туменбаева О.Ш.

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ЛЕГКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ..... 109

Фролова А.В.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ  
ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ..... 114

Эш С.Н.,

Гнатенко Е.А.

УСЛУГИ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА НА РЫНКЕ  
ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ ..... 117

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

Карпенко А.А.

ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ В  
СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ..... 122

Бижанов С.А.

СОВРЕМЕННОЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ФОРМИРОВАНИЕМ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН..... 125

Васильева О.И.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ  
ЗАТРАТ СУДОРЕМОНТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ  
МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ..... 130

Гребенкина Е. К.

МЕДИЦИНСКИЕ ИННОВАЦИИ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ..... 134

Лубова К.Д.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В  
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ ..... 136

Макурина А.О. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ .....	140
Муравьева Ю. А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ .....	143
Погорелова А.В. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ .....	145
Несмеянова Е.И., Старикова Е.В. КОНТРОЛЬ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА.....	148
Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю. МЕТОДОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ: ГИБРИДНЫЙ ПОДХОД.....	156
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ</b>	
Галимзянов И.В., Зубаирова И.Ф. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ TIME MANAGEMENT В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ .....	160
Круглов Д.В., Круглова О.Д. ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В РФ .....	162
Павлов Н.Е. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	166
Пономарев А.С. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	169
Форрестер С.В. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ В РФ .....	173
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</b>	
Макарова С.Н. ВОСПРОИЗВОДСТВО ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ.....	176



# БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

**Базарбеков Т.Т.**

*ДВА, Международная Бизнес Школа*

*г. Алматы, Казахстан*

## **СУЩНОСТЬ И ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ РИСК-КОНТРОЛЛИНГА**

Риск-контроллинг – это составляющая самого процесса контроллинга, поэтому сначала необходимо дать определение термину «контроллинг». Контроллинг - это функционально олицетворенное направление экономической работы на предприятии, которое связано с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте при принятии оперативных и стратегических управленческих решений.

Контроллинг может состоять из следующих разделов:

- планирование;
- анализ планов, результатов и отклонений;
- контроль;
- мониторинг;
- информационные потоки;
- управленческий учет;
- управление целями;
- разработка рекомендаций для принятия управленческих решений и т.п.

Формы контроллинга:

1. Предварительный финансовый контроль производится до выполнения какого-либо финансового мероприятия. Предварительный контроль осуществляется вышестоящими органами хозяйственного управления и учреждениями финансово-кредитной системы при рассмотрении финансовых (кредитных, кассовых) планов, смет и других нормативных расчетов, открытии кредитов и перечислении бюджетных средств.

2. Текущий (оперативный) контроль проводится непосредственно в процесс операций по расходованию и поступлению денежных средств. На основе данных оперативного и бухгалтерского учета, инвентаризаций и визуального наблюдения текущий контроль помогает предотвратить совершение финансовых правонарушений, а также регулировать финансовые риски

3. Последующий финансовый контроль проводится после совершения денежных операций с целью дополнительной проверки их законности обоснованности. Эта форма контроля осуществляется путем анализа отчетов и балансов, а также методом проверок и ревизий непосредственно на месте, на предприятиях, в учреждениях и организациях.

Контроллинг, таким образом, является системой «внутреннего контроля» на предприятии. Часто «контроллинг» применяется именно в контексте финансового управления, становясь системой внутреннего финансового контроля. То есть, он представляет собою финансовый контроль, который осуществляется специально созданными службами хозяйствующих субъектов,

при том, что они подчиняются непосредственно высшему руководству организации [1]. Его называют инструментом управления, используемым в соответствии с принципом управления, обратной связи, началом которого является решение о начале работы, а в конце – контроль этой деятельности. И сам процесс такого контроля включает в себя все этапы деятельности от плана действий, продолжая оценкой степени реализации задач, анализа потребления ресурсов, необходимых для достижения целей, заканчивая анализом достигнутых результатов [2].

Разумеется, контроллинг – это часть финансового менеджмента компании, в который помимо контроля входят еще и финансирование (получение необходимого количества денег и капитала из различных источников финансирования), инвестирование (размещение денег в различных формах неденежных (натуральных) материальных и нематериальных активов), экономическое управление операционной деятельностью предприятия и результатами хозяйствования (прежде всего, формирование и распределение прибыли). А основная цель финансового управления должна быть в максимизации рыночной стоимости компании для ее владельцев [3].

Финансовый менеджмент, разумеется, тесно связан с принятием финансовых решений. А при принятии решения необходимо выбрать наиболее оптимальный вариант внутри «англо-франко-бельгийского треугольника» в котором рассматриваются «выгода-риск-время».

В отношении инвестиций кроме трех перечисленных факторов можно дополнить четвертым фактором в отношении инвестиции – «ликвидностью», т.е. способностью трансформироваться в случае необходимости, и без малых потерь на наличные деньги. То есть, внутреннее финансовое планирование во всех формах и видах позволяет осуществить данный выбор.

Учитывая все это, следует отметить, что риск-контроллинг вписывается в общую систему контроллинга, а, следовательно, финансового управления любым предприятием.

Основные функции риск-контроллинга следующие:

- обеспечение наблюдения за реализацией рискованных решений, которые были установлены системой плановых финансовых показателей, действующих нормативов;

- измерение отклонений фактических показателей, связанных с рисками от тех, которые были предусмотрены;

- диагностирование и выявление на основе размеров отклонений серьезного ухудшения финансового состояния организации, либо снижения показателей финансового развития данной организации;

- выработка оперативных решений, связанных с нормализацией финансовой деятельности, чтобы решались предусмотренные цели и выполнялись требуемые показатели;

- корректировка или изменение отдельных целей, показателей в системе риск-менеджмента, что может быть связано с изменениями во внешней финансовой среде, в конъюнктуре финансовых рынков, а также с изменением внутренних условий функционирования организации.

Система финансового риск-контроллинга организации должна быть построена с учетом определенных принципов:

- направленность этой системы на реализацию разработанной и принятой финансовой стратегии предприятия, то есть она должна иметь стратегический характер, отражая основные приоритеты финансового развития организации (поскольку слишком обширный контроль всех текущих финансовых операций бессмысленен, отвлекает менеджеров от важнейших целей, связанных с управлением финансовыми рисками);

- многофункциональность этой системы, которая должна обеспечить контроль реализации приоритетных показателей финансового развития организации, учитывая факторы риска, как в целом по предприятию, так и в разрезе центров ответственности предприятия, а также предусматривать возможности сравнивать контролируемые показатели со средними по отрасли, обеспечить взаимосвязь финансовых показателей, которые складываются в условиях риска, с иными важными показателями деятельности данной организации;

- ориентированность на количественные стандарты, поскольку риск-контроллинг будет более эффективен, если контролируемые стандарты деятельности выражаются каким-то определенными количественными показателями, что не отменяет его качественных аспектов, но и эти качественные аспекты как-то должны выражаться количественными стандартами, чтобы исключить их различное толкование;

- соответствие специфики методов, применяемых в финансовом риск-контроллинге, риск-анализе и риск-планировании, поскольку набор методов, применяемых систем оценки, анализа, сбора информации должен быть идентичен и систематизирован;

- своевременность, которая заключается не в высокой скорости или частоте выполнения контроля, а в адекватной периодичности контрольных процедур и корректирующих действий, чтобы они соответствовали периодам осуществления отдельных операций, которые бы связаны были с генерацией финансовых рисков; и здесь главным условием своевременности является то, что контроллинг должен иметь характер «раннего предупреждения кризисных явлений», то есть позволить устранить текущие отклонения до того, как они приняли серьезный характер;

- гибкость, с учетом возможностей приспособления к финансовым инструментам, которые вновь внедряются в организации, к новым видам, норма выполнения операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также к новым методам и технологиям финансовых операций;

- простота, чтобы формы и методы риск-контроллинга требовали относительно небольших усилий риск-менеджеров, были более экономичными, ибо чрезмерную сложность финансового риск-контроллинга сложно понять, поддержать его операторами, внедрить, к тому же она может требовать для осуществления работы значительного роста потоков информации, что потребует роста вложений в информационные системы или трудовые ресурсы;

– экономичность, что можно выразить в минимизации затрат по данной системе с позиции адекватности затрат эффекту, которую дает данная система; отсюда, объем расходов на организацию риск-контроллинга не должен превышать размер эффекта, связанного, например, со снижением затрат, приростом доходов, ростом прибыли и т.п., что должно достигаться в процессе осуществления риск-контроллинга [4].

Таким образом, подводя итоги, можно сказать, что риск-контроллингом называется управляющая система, в рамках которой координируется взаимосвязь между планированием, осуществлением операций, связанных с риском, получением информации о них, анализом рисков.

#### **Список использованной литературы:**

1. Приходько Е.А. Система риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Элитариум – Режим доступа: <http://www.toptrening.ru/articles/1297/>
2. Крапчатов А.М. Функции, принципы и этапы построения системы риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия // Terra Economicus. – 2010. – №3. – Т.8 – С.95-101.
3. Слуцкий М. Д., Ципоренко А.А. О структуре контроллинга // Аудитор. – 2009. – № 10. – С.26-33.
4. Гусева И. Менеджмент и контролинг в системе управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. – 2009. - № 3. - С. 88-91.

**Дудин Е.В.**

*старший преподаватель  
кафедры «Финансы и Кредит»*

*ФГБОУ ВПО*

*«Ижевский государственный технический  
университет имени М.Т. Калашикова»,*

*г. Ижевск, РФ*

## **ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.**

Как известно, после событий начала 2014 года, банковская система России стала испытывать достаточно серьезные трудности с нарастанием нестабильности на финансовых рынках. Банки в определенной степени стали заложниками сложной ситуации, а не инициаторами.

Уже в 2014 году банки стали испытывать серьезные проблемы с ликвидностью, которые усугубились попаданием крупнейших российских банков ЦБ под санкционные списки. Закрытие внешних рынков капитала снизило ресурсную базу банков.

Центральный банк, в соответствии с законом «О банке России», должен обеспечивать стабильность банковской системы, и поэтому уже в 2014 году со стороны ЦБ пошла поддержка банковской ликвидности. В основном, за счет наращивания объемов кредитования со стороны ЦБ. Кредитование ЦБ банков

достигло 9 трлн. рублей на конец 2014 года, увеличившись в два раза по сравнению с началом года.

Можно перечислить негативные явления в российском банковском секторе, которые в полном объеме проявились в конце 2014 и начале 2015 года:

- закрытие финансовых рынков Запада и снижение кредитных рейтингов, и при этом необходимость обслуживать внешние кредиты
- ухудшение ликвидности банков
- необходимость обслуживать зарубежные кредиты
- проблемы с капитализацией
- убытки банков в 1 полугодии 2015 года.

На наш взгляд, основную проблему для российских банков создает ухудшающееся финансовое положение заемщиков, что требует резкого увеличения затрат на создание необходимого уровня резервов на возможные потери по ссудам. Это приводит к убыткам, а поскольку многие банки и так испытывают проблемы с капитализацией, данные убытки еще больше усугубляют эту проблему. Ключевое значение приобретает уровень кредитного риска российских банков.

Анализируя данные Центрального банка за 2014 год по показателям уровня кредитного риска можно выявить следующие моменты[4, с. 32]:

1. Большинство показателей уровня кредитного риска за год ухудшились. Так, например, удельный вес просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов повысился с 3,5 до 3,8%, а доля ссуд IV и V категорий качества (так называемых «плохих» ссуд) за год увеличилась с 6,0 до 6,7%. При этом был продемонстрирован значительный рост ссудной задолженности 28,2% за 2014 год. Практика показывает, что такой рост банковского кредитования часто сопровождается ухудшением кредитного портфеля.

2. К наиболее рискованным кредитам по данным ЦБ можно отнести:

- кредиты в иностранной валюте физическим лицам
- кредиты организациям строительства
- кредиты сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства
- оптовой и розничной торговли

3. Анализируя группы банков, исходя, из уровня просроченной задолженности, кредитный портфель ухудшился у всех групп банков. По группам банков:

- уровень просроченной задолженности наихудший у крупных частных банков (4,6%) и у средних и малых региональных банков (4,5%), в основном из-за большого объема кредитования физлиц.

- удельный вес «плохих» ссуд в совокупном кредитном портфеле наихудший у средних и малых банков Московского региона, что можно объяснить рискованной кредитной политикой этих банков.

- рискованная кредитная политика также характерна и для банков с высокой долей потребкредитов в кредитном портфеле - для десяти банков, специализирующихся на потребительском кредитовании, характерен более высокий удельный вес «плохих» ссуд в портфеле необеспеченных

потребительских ссуд: в среднем по данной группе – 21,7% по состоянию на 01.01.2015.

#### 4. Показатели кредитного риска по проблемным банкам:

- у 85 банков удельный вес просроченной задолженности превышал 10%, их удельный вес в банковских активах российских банков 7,4%. Число этих банков выросло за 2014 год примерно в полтора раза.

- по кредитным организациям, в отношении которых на 01.01.2015 осуществлялись меры по предупреждению банкротства: на 01.01.2015 доля «плохих» ссуд у 15 этих банков доходила до 20,0%; доля просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям – 23,8%, физическим лицам – 8,8%.

#### 5. Ухудшились показатели концентрации кредитных рисков.

- норматив Н6 за 2014 год нарушали 122 кредитных организации, за 2013 только 69.

По данным ЦБ на 1.04.2015 качество кредитного портфеля российских банков ухудшилось, расчетный показатель уровня просроченной задолженности вырос до 4,5%, доля проблемных и безнадежных ссуд в общем объеме ссуд выросла до 7,5% [5, с. 13].

К числу наиболее потенциальных проблемных заемщиков можно отнести:

- импортеров, ввиду удорожания импортных товаров и снижения сбыта
- производителей продукции с большой долей импортных комплектующих
- заемщиков валютных кредитов, в том числе заемщиков валютной ипотеки

- предприятия строительного комплекса.

Поднятие ключевой ставки привело к удорожанию банковских кредитов и ухудшению финансового положения заемщиков.

Чтобы преодолеть негативные явления в банковском секторе ЦБ предпринимают определенные шаги.

В текущий момент в сфере банковского надзора можно наблюдать, что с одной стороны ЦБ последовательно внедряет рекомендации и стандарты Базельского комитета по банковскому надзору, с другой существует определенная цикличность в применении надзорных правил. ЦБ явно хочет ослабить влияние негативных явлений на банки. К их числу можно отнести ослабление требований к формированию резервов на возможные потери [3, с. 5]. В частности, в создании РВПС под кредиты заемщикам, которые пострадали от санкций.

В итоге можно сделать следующие выводы

В современных кризисных условиях, учитывая падение ВВП, уровень кредитного риска у российских банков будет расти. Можно прогнозировать ухудшения большинства показателей уровня кредитного риска.

Завышенный уровень ключевой ставки ЦБ ведет к завышению банковских процентных ставок по кредиту и отрицательно влияет на финансовое положение заемщиков. Необходим комплекс мер по поддержке банковского кредитования, в том числе и с использованием зарубежного опыта.

В целом можно констатировать, что Центральным банком далеко не все делается в вопросах снижения уровня банковских рисков в периоды относительно стабильной работы банков: кредитного, валютного, концентрации, достаточности капитала и др. Что значительно осложняет восстановление стабильной работы банков.

#### **Список литературы**

1. С. К. Дубинин Российская банковская система – испытание финансовым кризисом // Деньги и кредит.– 2015. - № 1. - С.9-12
2. М. В. Куликов Основные тенденции социально- экономического развития Российской Федерации на современном этапе// Деньги и кредит.– 2015. - № 3. - С.3-7
3. В. А. Поздышев Развитие банковского регулирования в России в 2015 году// Деньги и кредит. 2015. - № 1. - С.5-8
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. Издание Банка России - Режим доступа [http://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9878](http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878)
5. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Май 2015. Издание Банка России – Режим доступа [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1505.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1505.pdf)

**Иванов А.В.**

*адъюнкт кафедры финансов и экономического анализа  
Московский университет МВД России  
имени В.Я. Кикотя, г. Москва, РФ*

### **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, В БАНКОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ**

При переходе России к рыночной экономике организованная преступность сумела занять серьезные позиции в экономике страны.

Мировым экономическим сообществом признано, что одной из самых больших угроз безопасности бизнеса и экономике в целом является использование банковской системы для совершения крупномасштабных финансовых преступлений, сокрытия и отмыwania денег, добытых преступным путем. Криминальные круги эффективно используют в своих интересах традиционную закрытость банковской системы от внешнего контроля, а также стремление банковских организаций любой ценой привлечь клиентов. Абсолютизация банковской тайны, долгие годы служившая на благо банковского дела, имеет сегодня негативные последствия.

Кредитные организации работают не изолировано, а составляют единую банковскую систему, в связи, с чем установление преступного контроля над отдельными кредитными организациями угрожает стабильности и самостоятельности банковской системы в целом и экономической безопасности страны.

С помощью банковских коммерческих структур легализируются теневые капиталы, включающие доходы уголовно – криминальных и теневых структур, средства коррумпированных организаций, имевших доступ к государственным фондам, а также доходы, полученные в результате различного рода мошеннических операций.

Одним из наиболее распространенных в банковской сфере предикатных преступлений по отношению к легализации преступных доходов, является мошенничество (ст.159 УК РФ), то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. Совершаемое руководством или сотрудниками банка мошенничество характеризуется значительным размером ущерба и сложностью используемых криминальных схем.

Также к одним из распространенных преступлений, предшествующих легализации преступных доходов является незаконная банковская деятельность (ст.172 УК РФ), представляет собой осуществление банковской деятельности (банковских операций) без регистрации или лицензий в случаях, когда лицензия требуется обязательно или с нарушением лицензионных требований или условий. Целью статьи 172 УК РФ является охрана стабильности и надежности банковской системы в стране. Незаконная банковская деятельность подрывает доверие к банковской системе РФ, наносит ущерб государству и финансовой системе страны [3, с. 125].

Криминализация банковской сферы представляет собой угрозу для стабильности денежно-кредитной системы, стремится к подчинению своему влиянию ключевых сегментов рынка, формированию финансовой базы по вращению организованной преступности в различные органы государственной власти с помощью коррупции.

Глобализация, появление новых компьютерных технологий, рост сетевой Интернет экономики значительно расширяют возможность и инструментарий для легализации доходов, полученных преступным путем. Усилился также процесс использования оффшорных зон. При этом на смену традиционным оффшорам идут «электронные государства», которые создают для криминала и теневого бизнеса широкие возможности для осуществления финансовых махинаций.

В результате электронных подлогов, искажения передаваемой по электронным каналам информации банки и другие кредитные организации ежегодно несут огромные потери (что тщательно скрывается от клиентов).

Факторами, стимулирующими преступность в банковском секторе экономики, относятся:

- несовершенство законодательства, в результате чего субъекты не защищены от недобросовестных сделок, в том числе уголовно – правовыми средствами;

- неэффективностью системы контроля за деятельностью банков, что обусловлено во многом преобладанием государственных организаций среди учредителей при создании многих банков, малоинтересованных в контроле за



деятельностью правления банка и эффективным использованием собственности.

В связи с этим возникает необходимость укрепления системы банковского надзора.

В целом при организации банковского надзора, для предотвращения попадания нелегальных или теневых капиталов в банковскую систему, важно добиться, чтобы существовала четкая ответственность каждого учреждения, участвующего в надзоре за банковскими организациями.

Для того, чтобы банковская система не использовалась в качестве канала для перевода нелегальных средств банкам, следует прилагать усилия к выяснению подлинной личности всех своих клиентов и прежде всего новых.

Особенно необходимо идентифицировать владельцев всех счетов и пользователей сейфовых услуг, ограничивать крупные операции с клиентами, которые не в состоянии подтвердить свою личность.

Руководство банка следует принимать меры к тому, чтобы операции совершались в соответствии с законами и правилами проведения банковских операций.

Органам банковского надзора следует контролировать наличие у банковских организаций систем внутреннего контроля, соответствующих характеру и масштабам их деятельности что, в первую очередь, касается деятельности крупных банковских организаций с участием государства в капитале банка.

Деятельность таких кредитных организаций, капитализация которых составляет значительный удельный вес в общем объеме банковских ресурсов страны, должна осуществляться в строгом соответствии с политикой и стратегией совета директоров банков, с необходимой осмотрительностью, то есть:

- операции должны осуществляться после необходимого разрешения;
- обеспечивать полноту, точность и своевременность подготовки бухгалтерской отчетной информации;
- осуществлять необходимую идентификацию, оценку и контроль рисков банковской деятельности, и управление ими;
- строго соблюдать установленные правила и процедуры выполнения банковских операций, выполнять профессиональные стандарты, препятствующие умышленному или невольному использованию банка преступным элементом.

К направлениям нейтрализации криминальных явлений в банковской сфере в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, на уровне банка, следует отнести:

- ужесточение требований по установлению личности клиента, регистрации клиентуры и банковских операций;
- ограничение режима банковской тайны, включающая обязанность сообщать уполномоченному или контрольному органу о банковских операциях, имеющих незаконный или подозрительный характер;

- установление ответственности за сокрытие информации о банковских операциях имеющих незаконный или подозрительный характер, а также за разглашение сведений о передаче такой информации контролирующему органу;

- признание преступлением любых действий по легализации финансовых средств, полученных преступным путем, с установлением соответствующей ответственности и конфискации таких средств.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон от 02.12.1990г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 20.04.2015г.).
2. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 31.12.2014г.).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации. «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и иные законодательные акты Российской Федерации». – М: Наука, 2013.
4. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. - 2012-№11.
5. Аксаков А.Г. Банковская система России: тенденции и приоритеты посткризисного развития. - М.: Спарк, 2013.
6. Беляев М.С., Ермаков С.В. Банковское регулирование в России. От прошлого к будущему. - Деньги и кредит. – М.: Юрайт, 2010.
7. Масленников В.В., Соколов Ю.Л. Национальная банковская система // «Финансист», - Екатеринбург: Несси-Пресс, 2012, №1.
8. Никольский Д.В. Состояние и перспективы развития банковского сектора в России // Банковское дело. – М: Мега, 2013. №4.

**Касьяненко Р.А.**

*Магистрант*

*Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*

*г. Ростов-на-Дону, РФ*

### **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ФУНКЦИЙ СУБЪЕКТОВ ПЕРВИЧНОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА**

Проблема противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, будучи одной из наиболее актуальных и неслучайно привлекает пристальное внимание теоретиков и практиков в виду той опасности, которую она представляет для развития национальных финансовых систем, сохранения их целостности и стабильности. Анализ показывает, что многие страны мира, в том числе Россия, на сегодняшний день в основном сформировали экономические и правовые институты, направленные на противодействие «теневым» процессам и экономической преступности. Важнейшим таким институтом контроля является механизм финансового мониторинга, ключевыми участниками которого выступают

кредитные организации. Первостепенная роль в нем отводится коммерческим банкам, и особенно – развитию их механизмов контроля, направленного на предотвращение совершения операций, связанных с отмыванием денег и финансированием терроризма.

В современной экономике именно коммерческие банки выступают очагом наиболее интенсивного совершения операций по отмыванию денег. Основными факторами риска вовлечения банков в операции, связанные с отмыванием денег, являются банковские продукты и клиенты.

Банковская система является ключевым элементом в системе институционально-инструментального обеспечения государственной политики, направленной на обеспечения прозрачности финансовых потоков. Коммерческие банки реализуют деятельность по ПОД/ФТ через механизм внутреннего контроля.

Российские кредитные организации как наиболее многочисленные представители финансовой системы и участники национальной антиотмывочной системы выполняют большую работу, направленную на своевременное выявление операций, связанных с отмыванием доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма.

Сегодня можно отчетливо наблюдать положительные результаты активизации работы банковского сообщества и уполномоченного органа в области ПОД/ФТ. Отмеченная положительная динамика связана с активным международным сотрудничеством, совершенствованием законодательной базы в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – ПОД/ФТ), принятием мер по улучшению качества надзорной деятельности за банками и иными кредитными организациями в соответствии с международными стандартами, улучшением подготовки кадров в самих кредитных организациях.

Несмотря на достигнутые успехи в российской системе ПОД/ФТ, продолжает действовать ряд негативных факторов, нарушающих ее эффективность (высокий уровень коррупции, значительная доля теневого сектора, увеличение потребности хозяйствующих субъектов в операциях по обналичиванию и пр.), что обосновывает необходимость поиска путей их преодоления, в частности, на основе разработки организационно-методических положений и практических рекомендаций по совершенствованию в российских коммерческих банках механизма финансового мониторинга.

Развитие национальной нормативной базы в сфере ПОД/ФТ, обогащение ее новациями в связи с обновлением международных стандартов повлекло усложнение вытекающих из действующего законодательства РФ в сфере ПОД/ФТ обязанностей и функций кредитных организаций как субъектов первичного финансового мониторинга. Отмеченная причина, а кроме того, остающиеся определенные пробелы в действующем законодательстве РФ в сфере ПОД/ФТ и отсутствие в настоящее время согласованной между всеми субъектами первичного финансового мониторинга модели системы внутреннего контроля выступают факторами возникновения основных нарушений со стороны кредитных организаций:

- совмещение ответственным сотрудником кредитной организации своих функций с функциями службы внутреннего контроля;
- нарушение срока утверждения руководителем банка правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ (в т.ч. изменений и дополнений к ним) и несоблюдение требований к подготовке и обучению кадров в кредитных организациях;
- несоблюдение требований об идентификации клиента;
- несоблюдение требований об отказе в совершении операций по предусмотренным законодательно основаниям;
- несоблюдение требований по документальному фиксированию сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю;
- непредставление в уполномоченный орган сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю, а также сведений об операциях с участием клиентов, сведения о которых имеются в перечне экстремистов и террористов;
- нарушение срока представления в уполномоченный орган сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю, в т.ч. сведений об операциях с участием клиентов, сведения о которых имеются в перечне экстремистов и террористов;
- нарушение порядка формирования и направления в уполномоченный орган сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю.

Несомненно, отмеченные проблемы реализации ключевых обязанностей кредитных организаций как участников национальной антиотмывочной системы имеют серьезные последствия для обеспечения принципов прозрачности финансовой системы и развития системы национальной системы финансовой безопасности.

**Хворых Г. И.,**  
*студентка ФГБОУ ВПО  
ОмГАУ им. П.А. Столыпина  
Институт экономики и финансов  
Омск, РФ*

**Азарумян М.М.,**  
*студентка ФГБОУ ВПО  
ОмГАУ им. П.А. Столыпина  
Институт экономики и финансов  
Омск, РФ*

**Насибов З. А.**  
*студент ФГБОУ ВПО  
ОмГАУ им. П.А. Столыпина  
Институт экономики и финансов  
Омск, РФ*

## **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА И МЕТОДЫ ИХ ВЫЧИСЛЕНИЯ**

**Khvorykh Galina Ivanovna**  
*student FGBOU VPO  
OmGAU of P.A.Stolypina  
Institute of economy and the finance  
Omsk, Russia*

**Azarumyan Meline Maisi**  
*student FGBOU VPO  
OmGAU of P.A.Stolypina  
Institute of economy and the finance  
Omsk, Russia*

**Nasibov Zaman Agakishevich**  
*student FGBOU VPO  
OmGAU of P.A.Stolypina  
Institute of economy and the finance  
Omsk, Russia*

## **REQUIRED STANDARDS OF THE CENTRAL BANK AND METHODS OF CALCULATION**

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена вопросам выполнения обязательных экономических нормативов в кредитных учреждениях. Цель работы - изучить обязательные нормативы и методы их расчета.

### **ABSTRACT**

Article is devoted to consideration of prudential regulations for credit institutions. Purpose - to study the compulsory standards and methods of their calculation .

Ключевые слова: Обязательные нормативы, ЦБ, инструкция, ликвидность, штрафы.

Keywords: Compulsory regulations of the Central Bank , instruction liquidity fines.

Для того чтобы подтвердить финансовую состоятельность кредитной организации, Центральный Банк России разработал систему нормативов.

Существует 9 обязательных нормативов.

Обязательные нормативы ЦБ РФ - это ряд показателей деятельности банков, вычисляемых определенным способом, которые должны соблюдать каждое банковское учреждение, зарегистрированное и осуществляющую свою деятельность на территории РФ.

Обязательные нормативы ЦБ РФ закрепляются в законодательных документах - Инструкциях Банка России, которые обязательны для исполнения всеми банковскими учреждениями.

Каждый норматив имеет условное символическое обозначение, состоящее из буквы «Н» и числового кода

Таблица 1

Обязательные нормативы Центрального Банка

	Название норматива	Значение норматива	Нормы норматива	Формула норматива
Н1	норматив достаточности капитала	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка ограничивает риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств капитала банка, необходимого для покрытия кредитных и рыночных рисков. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка к сумме его активов, взвешенных по уровню риска.	максимальное значение не 10%	$Н1_i = (K / \sum Kp_i(A_i - Pk_i)) + \text{код } 8957 + KPB + KPC - \text{код } 8992 + PP) \times 100 \geq 15$ , где K- собственные средства (капитал) банка Kp <sub>i</sub> - коэффициент риска i-того актива A <sub>i</sub> - i-тый актив банка Pk <sub>i</sub> - величина резерва на возможные потери или резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности i-того актива KPB - величина кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера PP - величина рыночного риска
Н2	норматив ликвидности и мгновенной	Норматив мгновенной ликвидности банка ограничивает риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и	минимальное значение не 15%	$Н2 = (Лам / Овм - Овм^*) \times 100 \geq 15$ , где Лам - высоколиквидные активы, то есть финансовые активы, которые должны быть получены в течение

		<p>определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования.</p>		<p>ближайшего календарного дня, и (или) могут быть незамедлительно востребованы банком, и (или) в случае необходимости могут быть реализованы банком в целях незамедлительного получения денежных средств, в том числе средства на корреспондентских счетах банка в Банке России, в банках-резидентах Овм - обязательства (пассивы) по счетам до востребования, по которым вкладчиком и (или) кредитором может быть предъявлено требование об их незамедлительном погашении.</p> <p>Овм* - величина минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц до востребования</p>
НЗ	норматив ликвидности и текущей	<p>Норматив текущей ликвидности банка ограничивает риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней и определяет минимальное отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных</p>	минимальное значение 50%	<p>НЗ = (Лам/Овм-Овм*)×100≥30, где Лам - ликвидные активы, то есть финансовые активы, которые должны быть получены банком, и (или) могут быть востребованы в течение ближайших 30 календарных дней, и (или) в случае необходимости реализованы банком в течение ближайших 30 календарных дней в целях получения денежных средств в указанные сроки.</p> <p>Овт - обязательства (пассивы) по счетам до востребования, по которым вкладчиком и (или) кредитором может быть предъявлено требование об их незамедлительном погашении, и обязательства банка перед кредиторами (вкладчиками) сроком</p>

		дней.		исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней. Овт* - величина минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней,
Н4	норматив ликвидности и долгосрочной	Норматив долгосрочной ликвидности банка ограничивает риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, скорректированным на величину минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций).	максимальное значение 120%	$Н4 = (Крд/Ко+Од+О^*) \times 100 \leq 120$ , где Крд - кредитные требования с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, а также пролонгированные, если с учетом вновь установленных сроков погашения кредитных требований сроки, оставшиеся до их погашения, превышают 365 или 366 календарных дней, за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным кредитным требованиям ОД - обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам, полученным банком, за исключением суммы полученного банком субординированного кредита (займа, депозита) в части остаточной стоимости, включенной в расчет собственных средств (капитала) банка, а также по обращающимся на рынке долговым обязательствам банка с оставшимся сроком погашения свыше 365 или 366 календарных дней О* - величина минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам



				до востребования физических и юридических лиц, не вошедшим в расчет показателя ОД
Н6	предельный риск на отдельного заемщика, а также группу заемщиков, имеющих финансовые связи	Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) регулирует (ограничивает) кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков и определяет максимальное отношение совокупной суммы обязательств заемщика (заемщиков, входящих в группу связанных заемщиков) перед банком и обязательств перед третьими лицами, вследствие которых у банка возникают требования в отношении указанного заемщика (заемщиков, входящих в группу связанных заемщиков), к собственным средствам (капиталу) банка.	максимальное значение 25%	$H6 = (K_{pz}/K_0) \times 100 \leq 25$ , где $K_{pz}$ - совокупная сумма кредитных требований банка к заемщику (группе связанных заемщиков), возникающих по обязательствам заемщика (заемщиков, входящих в группу связанных заемщиков) перед банком и перед третьими лицами, вследствие которых у банка возникают требования в отношении указанного заемщика (заемщиков, входящих в группу связанных заемщиков), за вычетом сформированного резерва на возможные потери
Н7	объем кредитного риска, который может возникнуть при заключении и крупных сделок	Норматив максимального размера крупных кредитных рисков регулирует (ограничивает) совокупную величину крупных кредитных рисков банка и определяет максимальное отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств (капитала) банка.	максимальное значение 800%	$H7 = (\sum K_{скр_i}/K_0) \times 100 \leq 800$ , где $K_{скр_i}$ - i-й крупный кредитный риск за вычетом сформированного резерва на возможные потери по соответствующим кредитным требованиям

Н9 .1	предельный объем ссуд, поручительств и гарантий, предоставленных акционерам банка	Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим акционерам, ограничивает кредитный риск банка в отношении акционеров банка и определяет максимальное отношение размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим акционерам к собственным средствам (капиталу) банка.	максимальное значение 50%	$N9.1 = (\sum K_{pa_i} / K_o) \times 100 \leq 50$ , где $K_{pa_i}$ - величина $i$ -го кредитного требования банка, а также кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера, производным финансовым инструментам в отношении участников (акционеров), которые имеют право распоряжаться 5 и более процентами долей (голосующих акций) банка, за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным кредитным требованиям
Н10 0.1	общее значение риска по физическим лицам, влияющим на решение банка о предоставлении кредита	Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка ограничивает совокупный кредитный риск банка в отношении всех инсайдеров, к которым относятся физические лица, способные воздействовать на принятие решения о выдаче кредита банком. Норматив Н10.1 определяет максимальное отношение совокупной суммы кредитных требований к инсайдерам к собственным средствам (капиталу) банка.	Максимальное значение 3%	$N10.1 = (\sum K_{psi_i} / K_o) \times 100 \leq 3\%$ , где $K_{psi_i}$ - величина $i$ -го кредитного требования к инсайдеру банка, кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера, производным финансовым инструментам, заключенным с инсайдером, за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным кредитным требованиям
Н12	объем средств, направляемый банком на покупку акций других организаций или долей в различных фондах	Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций других юридических лиц ограничивает совокупный риск вложений банка в акции других юридических лиц и определяет максимальное отношение сумм, инвестируемых банком на приобретение акций (долей) других юридических лиц, к собственным средствам (капиталу) банка.	максимальное значение 25%	$N12 = (\sum K_{in_i} / K_o) \times 100 \leq 25\%$ , где $K_{in_i}$ - величина $i$ -й инвестиции банка в акции (доли) других юридических лиц за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным инвестициям.

Их выполнение является обязательным и постоянно контролируется. Если в результате проверки было обнаружено отклонение от одного из критериев, ЦБ РФ может потребовать выплату штрафа, запретить прием вкладов или банковские операции другого рода, ограничить зарплату, временно взять на себя частичное руководство банком. Крайней мерой будет отзыв лицензии, что автоматически приведет к прекращению кредитной организацией какой-либо банковской деятельности. Обратившись в Центральный Банк, можно временно внести изменения в нормативы. Срок их действия определяется отдельно для каждого конкретного случая. Новые, облегченные нормативы действуют только для конкретного банка.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (10 июля 2002 г.) [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая система «Консультант плюс».
2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 16.02.2015) "Об обязательных нормативах банков" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 N 26104) [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая система «Консультант плюс».
3. ПРИКАЗ ЦБ РФ от 31 марта 1997 г. N 02-139 (ред. от 26.01.2010) О введении в действие инструкции «О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности» [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая система «Консультант плюс».

**Воробьева И.Г.**

*К.э.н., доцент кафедры банковского дела Ростовского государственного  
экономического университета (РИНХ)  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

**Яценко О.В.**

*Магистрант Ростовского государственного экономического  
университета (РИНХ)  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

### **О НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА**

Уровень технологического, операционного, инструментального развития банковской системы делает ее чрезвычайно подверженной вовлечению в операции по отмыванию денег или финансированию терроризма. Серьезные негативные последствия, связанные с распространением процессов отмывания денег и финансирования терроризма, реализуются по следующим направлениям: происходит подрыв целостности финансовых рынков, захват

политического влияния, возникают негативные социальные последствия. Легализация незаконно полученных капиталов может быть как первопричиной этих явлений, усиливая их масштаб, так и последствием. Все это влияет на темпы экономического роста и эффективность инвестиций в национальной экономике. В целях повышения прозрачности и стабильности развития экономики государствам сегодня важно широко использовать потенциал системы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – ПОД/ФТ).

Понимая важность оперативного и действенного реагирования на широкую совокупность рисков и угроз, возникших перед мировой экономикой и финансовой системой, международное сообщество проводит слаженную политику по наиболее значимым для международной безопасности, но уязвимым направлениям сотрудничества. Это позволяет оперативно дополнять и модернизировать сформировавшиеся институты, правила и реализуемые практики регулирования и осуществления финансовой деятельности. Международная гармонизация и сближение подходов к регулированию и контролю финансовой деятельности с точки зрения противодействия вовлечения финансового сектора в деятельность по легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма явилась трансформационной реакцией подобного типа и призвана решить чрезвычайно важную задачу: содействовать укреплению принципов ответственности, транспарентности управления финансовым сектором и прозрачности финансовых потоков.

Сформированная к 2015 г. международная система ПОД/ФТ включает в себя два важнейших уровня: международный и национальный. В этой структуре особую роль играют нормы и правила, определяющие возможности и контуры механизмов ПОД/ФТ. В этой связи особая роль принадлежит так называемым международным стандартам в сфере ПОД/ФТ, а именно – документам ФАТФ, Базельского комитета по банковскому надзору, Вольфсбергской группы. В связи с развитием мировой экономики и изменением правил ведения бизнеса их содержание обновляется. Вслед за этим трансформируются национальные системы ПОД/ФТ.

Российская система ПОД/ФТ является важным направлением контроля в целях обеспечения прозрачности экономики и банковской системы. Она постоянно развивается ввиду преодоления возникающих перед ней проблем.

Дальнейшее совершенствование в РФ институционального механизма ПОД/ФТ направлено на обеспечение устойчивого и стабильного экономического развития государства. Выполнение коммерческими банками функции субъектов первичного финансового мониторинга является важным инструментом обеспечения финансовой безопасности государства, призвано повысить эффективность механизма ПОД/ФТ и дополнить систему мероприятий государственной политики в указанной сфере.

Особая роль коммерческих банков в национальной экономике как платформы для бесперебойного осуществления денежных отношений наделяет их потенциалом своевременно отслеживать и выявлять попытки введения в

экономический оборот незаконных или преступных доходов. Переход от формального выполнения мер и процедур, определенных нормами, правилами и законами в сфере ПОД/ФТ к полноценному риск-ориентированному взаимодействию с клиентами и контрагентами рассматривается нами как эффективный инструмент реализации принципов политики по обеспечению прозрачности финансовой системы.

Перед российской системой ПОД/ФТ сегодня стоят новые вызовы, обусловленные активизацией финансовой поддержки отечественной экономики из-за негативного влияния экономического кризиса и внешних экономических санкций, начавшейся государственной программой по амнистии капитала.

Ключевыми зонами риска на сегодняшний день выступают следующие: риски, исходящие от стран, не эффективно сотрудничающих с ФАТФ в сфере ПОД/ФТ; риски, связанные с деятельностью финансовых институтов, особенно коммерческих банков; риски, связанные с конкретными отраслями и регионами, где процессы отмыwania, вывода и обналаживания денег протекают наиболее интенсивно; риски, обусловленные высокой напряженностью террористического и экстремистского характера; риски, связанные со злоупотреблениями при использовании бюджетных ресурсов и при госзакупках.

Как показывает анализ дискуссий и практики разработки и реализации комплекса конкретных мер, направленных на совершенствование подходов к ПОД/ФТ в российских коммерческих банках, разработка механизмов усиления их роли в обеспечении прозрачности финансовой системы находится в русле глобальных инициатив по укреплению стабильности финансового сектора и целостности рынков в ходе современной реформы регулирования международного финансового сектора. Эти подходы нашли отражение в ряде итоговых документов встреч и совещаний глав государств, министров финансов и руководителей центральных банков стран G-20 («Большой двадцатки») (Декларации, Коммюнике и т.п.), которые проводились в последние несколько лет, а также в документах авторитетных международных организаций (ФАТФ, АЕГ, Транспэрэнси Интернешнл, Форума финансовой стабильности, Всемирного Банка, МВФ и др.). Конечный результат этой стратегии во многом определяется согласованностью национальных политик в этой сфере.

Направления дальнейшего совершенствования институциональной системы ПОД/ФТ в национальном разрезе подразумевают усиление экстенсивных факторов. Речь идет, прежде всего, о концентрации усилий самих участников системы финансового мониторинга (и особенно коммерческих банков) на предотвращении проникновения денежных доходов теневого сектора экономики в официальную финансовую систему, поскольку это деформирует саму ее структуру и извращает такие основные принципы финансового бизнеса, как законность и ответственность. И хотя коммерческие банки традиционно находятся на передовой линии механизма ПОД/ФТ, подвергаются жесткому контролю со стороны соответствующих регуляторов и их основные процедуры основываются на подходах ФАТФ, Базельского

комитета по банковскому надзору, Вольфсбергской группы, это не ограждает их от широкого вовлечения в процессы отмывания доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма. В связи с этим, ключевое значение имеет изучение и дальнейшее развитие вопроса, связанного с возможностью диагностирования в деятельности коммерческих банков сигналов, свидетельствующих об уязвимости с точки зрения возможности вовлечения в процессы отмывания денег или финансирования терроризма, а также ранней идентификации и профилактики этими организациями потенциальных угроз и рисков в сфере отмывания денег и финансирования терроризма.

# БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

**Василенко А.А.**

*к.э.н., доцент кафедры аудита*

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

*г. Ростов-на-Дону, РФ*

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫДЕЛЕНИЮ ЭТАПОВ АУДИТА

Для реализации общих целей аудита необходимо смоделировать последовательность проведения аудитором процедур проверки на каждом этапе аудита. Начиная с 90-х годов прошлого века, значительная часть исследований аудиторов-методологов содержит описания этапов аудиторской проверки.

Среди российских авторов наиболее распространена точка зрения о трех этапах аудиторской проверки. Большинство исследователей к первому этапу относят планирование аудита. В.И. Подольский [3, с.137] дополняет содержание первого этапа подготовительными работами, Г.А. Юдина и М.Н. Черных – организационными [13, с. 117]. Суть второго этапа аудита, по мнению авторов, заключается либо в проведении аудиторских процедур [4, с. 39], либо в сборе аудиторских доказательств [9, с. 42], либо в первом и втором [3, с. 193]. Третий этап аудиторской проверки связан с завершением аудита. Так, авторы учебника «Аудит», созданного под редакцией В.И. Подольского, описывают следующие этапы аудита: подготовка и планирование проверки; проведение аудита; завершение аудита [3, с. 137, 193, 214]. Ряд экономистов, исследующих вопросы методологии и организации аудита, детализируют отдельные виды работ в процессе аудита, в результате чего выделяют более трех этапов (таблица 1).

Таблица 1 Обзор мнений авторов, выделяющих более трех этапов аудита

Авторы	Количество этапов (стадий, фаз) аудита	Наименование этапов (стадий, фаз) аудита
1.А. Аренс, Дж. Лоббек [1, с. 165]	4 фазы аудита	– планирование и разработка аудиторского подхода; – тестирование контрольных моментов и проверка хозяйственных операций; – проверка статей Бухгалтерского баланса; – завершение аудита и составление аудиторского заключения
2.И.Н. Белый [5, с. 43]	5 основных этапов аудита	– подготовительные работы по проведению аудиторской проверки; – оценка системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля; – планирование аудита;

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– организация и непосредственное проведение аудиторской проверки на предприятии;</li> <li>– составление аудиторского заключения (отчета)</li> </ul>
3.Л.И. Воронина [6, с. 47]	5 основных этапов проведения аудита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– предварительная деятельность (подготовительный этап);</li> <li>– планирование аудита;</li> <li>– процедуры аудита;</li> <li>– независимые процедуры;</li> <li>– формулировка мнения и составление отчета (завершающий этап)</li> </ul>
4.Р. Додж [7, с. 21]	5 стадий аудита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– планирование;</li> <li>– оценка учетных систем и системы внутреннего контроля;</li> <li>– получение аудиторских свидетельств;</li> <li>– проверка финансовой отчетности;</li> <li>– составление отчета</li> </ul>
5.О.В. Ковалева, Ю.П. Константинов [8, с. 51]	4 основных этапа аудита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– подготовительный этап;</li> <li>– планирование аудита;</li> <li>– выполнение аудиторских процедур;</li> <li>– оформление результатов аудита</li> </ul>
6.О.А. Миронова, М.А. Азарская [10, с. 123]	5 этапов аудита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– подготовительный;</li> <li>– планирование;</li> <li>– исследовательский;</li> <li>– обобщение и контроль качества аудита;</li> <li>– реализация результатов аудита и завершение договорных отношений с клиентом</li> </ul>
8.В.П. Суйц [12, с. 20]	6 основных этапов аудиторской проверки	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведение аудита;</li> <li>– получение аудиторских доказательств;</li> <li>– использование работы других лиц;</li> <li>– контакты с руководством аудируемого лица и с третьими лицами;</li> <li>– документирование аудита;</li> <li>– обобщение выводов, формирование и выражение мнения о бухгалтерской отчетности экономического субъекта</li> </ul>
9.Е.Л. Сквирская [11, с. 4]	4 стадии аудита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– планирование;</li> <li>– проведение аудита;</li> <li>– оценка выявленных искажений и неисправленных искажений на финансовую отчетность;</li> <li>– формирование аудиторского мнения по проверенной отчетности</li> </ul>



В начале 90-х годов с развитием элементов аудиторской деятельности в России и опубликованием первых в стране переводных учебников Р. Доджа, Дж. Робертсона, А. Аренса и Дж. Лоббека сложилось представление о четырех [1, с. 165] – пяти [7, с. 21] этапах аудита. О.В. Ковалева, Ю.П. Константинов [8, с. 51], Е.Л. Сквирская [11, с. 4] предлагают рассматривать аудит как процесс, состоящий из четырех этапов; И.Н. Белый [5, с. 43], Л.И. Воронина [6, с. 47], О.А. Миронова, М.А. Азарская [10, с. 123] – из пяти этапов. Аналогичные этапы аудита рассмотрел в 2007 году В.П. Суйц [12, с. 20].

Декомпозиция этапов аудита может осуществляться также в другом контексте, в зависимости от задач, поставленных исследователями в области методологии аудита. Например, С.В. Арженовский и А.В. Бахтеев с позиции оценки аудиторского риска исследуют четыре этапа: оценка приемлемости отношений с клиентом; планирование аудита; проведение тестирования системы внутреннего контроля и аудиторских процедур по существу; достижение допустимого уровня риска после процедур корректировки [2, с. 59].

В международных стандартах аудита четко не обозначен перечень этапов аудита. Вместе с тем, из требований международных стандартов аудита следует, что аудитор должен планировать и проводить аудит таким образом, чтобы снизить аудиторский риск до приемлемо низкого уровня, соответствующего целям аудита. Исходя из этого, по нашему мнению, в условиях применения риск-ориентированного подхода и в соответствии с международными стандартами аудита аудиторская проверка состоит из следующих четырех этапов:

- 1) планирование аудита;
- 2) проведение аудиторских процедур и сбор аудиторских доказательств;
- 3) оценка влияния искажений на бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- 4) формирование мнения в аудиторском заключении.

Декомпозицию процесса аудита на различные процедуры, последовательно проводимые в рамках этапов, целесообразно осуществлять исходя из общих целей аудита и целей на уровне отдельных сегментов. Основываясь на данном положении, на трех из четырех этапов аудита установлено соответствие между задачами по выбору аудиторских процедур и предпосылками составления бухгалтерской отчетности. При этом значимые аспекты проведения проверки на всех этапах аудита необходимо рассматривать не только на уровне бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и на уровне предпосылок ее составления.

Таким образом, рассмотренный в статье методический инструментальный поэтапного проведения аудита позволяет создать оптимальные условия для выражения обоснованного и объективного мнения в аудиторском заключении о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

#### **Список использованной литературы**

1. Аренс, А., Лоббек, Дж. Аудит: Пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.

2. Арженовский, С.В., Бахтеев, А.В. Методологический подход к комбинированной оценке риска искажений вследствие недобросовестных действий при аудите бухгалтерской отчетности / С.В. Арженовский, А.В. Бахтеев // Terra Economicus. – 2013. – № 11. – Часть 3. – С. 57–62.
3. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.И. Подольского. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2008. – 744 с.
4. Бахтеев, А.В. Применение метода анализа-синтеза при проведении аналитических процедур в ходе аудита / А.В. Бахтеев // Учет и статистика. – 2013. – № 4. – С. 25–36.
5. Белый, И.Н. Аудит / И.Н. Белый. – Минск: Выш. шк., 1996. – 80 с.
6. Воронина, Л.И. Основы бухгалтерского учета и аудита: Учебное пособие. В 2 частях / Л.И. Воронина. – М.: – «Издательство ПРИОР», 1997. – 256 с.
7. Додж, Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита. Пер. с англ. / Р. Додж. – М.: Финансы и статистика; ЮНИТИ, 1992. – 240 с.
8. Ковалева, О.В., Константинов, Ю.П. Аудит: Учебное пособие / Под ред. О.В. Ковалевой. – М.: Приориздат, 2003. – 320 с.
9. Козменкова, С.В. Конкретизация планирования проверки с учетом особенностей объектов аудита / С.В. Козменкова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 45. – С. 42-48.
10. Миронова, О.А. Аудит: теория и методология: учеб. пособие: для чтения курсов «Аудит» студентам и магистрам специальностей «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учета и аудит», «Налоги и налогообложение» / О.А. Миронова, М.А. Азарская. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2006. – 176 с.
11. Сквирская, Е.Л. Риск-ориентированный аудит: новое в концепции существенности / Сквирская Е.Л. // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009. - № 2. – С. 3-8.
12. Суйц, В.П. Аудит: учебник / В.П. Суйц. – М.: Высшее образование, 2007. – 398 с.
13. Юдина, Г.А. Основы аудита: учебное пособие / Г.А. Юдина, М.Н. Черных. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 384 с.

**Верин С. В.**

*магистр 2 курса программы «Учет, анализ и аудит»  
Институт управления экономики и финансов К(П)ФУ  
г. Казань, РФ*

## **ЗАТРАТЫ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Инновационная деятельность является решающим элементом деятельности современных российских организаций. Российский бухгалтерский учет инновационной деятельности сводится к созданию затрат на НИОКТР (научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы).

Термин НИОКТР в отечественном бухгалтерском учете закреплен определенными нормативно-правовыми документами. Основным положением по порядку формирования и учету затрат на НИОКТР, считается ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Данное положение применимо к организациям в том случае, если они выполняют НИОКТР собственными силами либо выступают как заказчики по определенному договору.

Но если на результаты НИОКР и ТР будет получено исключительное право (патент), то они будут являться нематериальным активом. Тогда ПБУ 17/02 к ним не применим, а необходимо следовать положениям ПБУ 14/2007. Также результат НИОКР и ТР может вылиться в создание такого актива, как основное средство. Если организация намерена использовать его в своем производственном процессе более 12 месяцев (в лабораторных, испытательных целях и т. п.), образец принимается к учету как основное средство. В такой ситуации будет применяться ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Основной объект регулирования ПБУ 17/02 - порядок формирования в финансовой отчетности информации о расходах, связанных с выполнением НИОКТР. Расходы на НИОКТР должны учитываться в качестве вложений во внеоборотные активы на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Для учета указанных расходов введен субсчет 08.8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ».

Согласно сложившейся в России нормативно-правовой базе, определяющей учет затрат на НИОКТР, можно выделить несколько моделей учета НИОКР и ТР:

- согласно положениям нормативных документов;
- использование счета 97 «Расходы будущих периодов» - расходы на НИОКР и ТР капитализируются на счете 97 «Расходы будущих периодов», предварительно собранные на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» по видам затрат;
- использование счетов 04 «Нематериальные активы», 01 «Основные средства» [3, с. 92].

Для ведения учета затрат на инновационную деятельность предлагаем ввести 22 счет «Затраты на инновационную деятельность», не используемый организацией.

Чтобы разграничить выполнение научных исследований и опытно-конструкторских работ, предлагаем выделить в рамках 22 счета два аналитических субсчета (рисунок 1):

- 22.1 «Выполнение научно-исследовательских работ»
- 22.2 «Выполнение опытно-конструкторских разработок».



Рис. 1. Схема учета затрат на инновационную деятельность

Аналитический учет предлагаем вести по каждому этапу инновационного проекта с дальнейшей детализацией по местам возникновения затрат и носителям затрат.

Все затраты, связанные с инновационной деятельностью, в дальнейшем предлагаем относить не на 90 или 91 счет расходов, а открыть специализированный 92 счет «Расходы от инновационной деятельности» (рисунок 2) либо капитализировать затраты в случае положительного результата проведения инновационных работ.

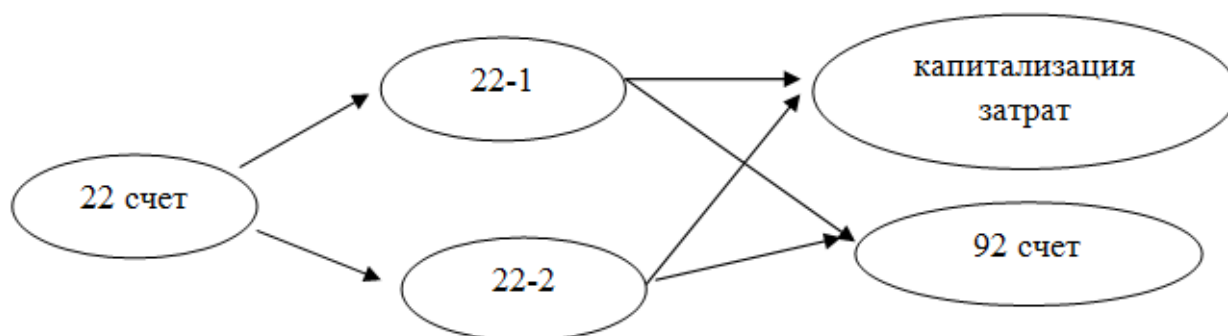


Рис. 2. Порядок признания затрат на инновационную деятельность

В рамках каждого субсчета в соответствии с этапом инновационной деятельности предлагаем открыть субсчета второго порядка (таблица 1).

Таблица 1

Пример аналитики 22 счета «Затраты на инновационную деятельность»

22 «Затраты на инновационную деятельность»	
22-1 «Выполнение НИР»	22-2 «Выполнение ОКР»
22.1.1. Постановка задачи, анализ информации	22.2.1. Изготовление опытного образца
22.1.2. Разработка вариантов решения	22.2.2. Проведение испытаний
22.1.3. Оформление и утверждение результатов исследования	22.2.3. Внедрение продукта, коммерциализация

Можно сделать вывод, что основным нормативным документом по учету затрат на инновационную деятельность является ПБУ 17/02. В общем, система учета данных затрат довольно многоаспектна и требует многих разъяснений при раскрытии информации к финансовой отчетности.

Выделение отдельного счета позволит достоверно идентифицировать данные о расходах от инновационной деятельности. Это предупреждает обезличивание затрат («котловой» учет), позволяет принимать к бухгалтерскому учету активы по реальной оценке и повышает качество контроля затрат. Рекомендуемый обновленный перечень бухгалтерских счетов дает возможность упорядочить и систематизировать данные о затратах на инновационную деятельность и полученных результатах для составления бухгалтерской отчетности для внешних и внутренних пользователей.

#### Список использованной литературы

1. ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» с изменениями и дополнениями от 18 сентября 2006 г. // Справочно-правовая система «Гарант». – Последнее обновление 1.03.2014г.
2. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» с изменениями и дополнениями от: 24 декабря 2010 г. // Справочно-правовая система «Гарант». – Последнее обновление 1.03.2014
3. Юрьева Л. В., Баженов О. В., Казакова М. А. Интегрированный управленческий учет и анализ инновационной деятельности промышленных предприятий: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013

**Кудашова Т. А.**  
*студент 4 курса,*  
*кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита*  
*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет*  
*им. Н. П. Огарева» г. Саранск, РФ*

## **РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно. Для нашей страны зависимость от других стран мира дала отражение на ряд сфер. Это обеспеченность страны стратегически важными товарами.

В случае продуктового эмбарго в Россию перестали ввозиться стратегически важные ресурсы. В России особенное изменение экономическая блокада оказала в сельскохозяйственной сфере.

Есть мнение, что российские сельхозпроизводители пока не очень готовы к резкому увеличению объемов выпуска продукции, и тут есть два варианта развития событий: ввоз продукции счет поставщиков из тех стран, что не попали под эмбарго, или же возникновение острого товарного дефицита.

Другие эксперты считают, что продуктивное эмбарго в отношении производителей из ЕС открыло перед российскими сельхозпроизводителями огромные возможности. Так как произошло освобождение многих рыночных ниш и снизилась конкуренция. Но существует угроза, что страна не сможет обеспечить себя сельскохозяйственной продукцией.

Развитые страны в области сельского хозяйства тратят меньше затрат применяя новые технологии и правильного ведения бизнеса. Это способствует высокой конкурентоспособности их продукции. Новые технологии упрощают труд и значительно увеличивают объем продукции.

На данный момент санкции, на мой взгляд, дали бизнесу в области сельского хозяйства большое преимущество развивать свою продукцию в нужном направлении. Но для развития сельского хозяйства на данный момент проблема в том, что постоянно увеличивающиеся затраты на производимую продукцию при сравнительно низких ценах на производимую продукцию, а также потеря плодородных почвенных ресурсов и ухудшение экологической обстановки окружающей среды. К этим проблемам надо добавить и то, что в сельском хозяйстве сегодня остро требуется техническое перевооружение. [3, с. 1]

Для решения данных проблем и обеспечения техникой сельскохозяйственного назначения и техникой для переработки продукции в Республике Мордовия работает ГУП РМ «Развитие села». Одним из основных видов деятельности у него является обеспечение населения, фермерских хозяйств и предприятий техникой сельскохозяйственного назначения и

переработки продукции сельского хозяйства, минеральными удобрениями и средствами защиты растений на основе их сдачи в финансовый лизинг.

И так как сельскохозяйственные предприятия обусловлены неэффективным использованием основных средств, постоянным ростом цен на приобретаемые энергоресурсы, низким уровнем цен реализации сельскохозяйственной продукции и вследствие этого недостатком финансовых средств предприятие Для решения данной проблемы и для финансовой поддержки сельскохозяйственных производителей в Республике Мордовия было создано ГУП РМ «Развитие села», деятельность которого специализируется на приобретение основных средств и сдачи его в лизинг на оптимальных условиях индивидуальным предпринимателям, фермерским хозяйствам или предприятиям. Ведь цель создания данного предприятия было в концентрации и эффективности использования финансовых ресурсов для поддержки инициативы граждан и предприятий, оказания им материальной помощи при обеспечения техникой сельскохозяйственного назначения и техникой для переработки продукции.

Для повышения эффективности использования производственного потенциала предприятия, что способствует также повышению развития сельского хозяйства в Республики Мордовия, являются мероприятия по приобретению ГУП РМ «Развитие села» ресурсосберегающей сельскохозяйственной техникой и поиск путей снабжения данной техникой от русских производителей, для того чтобы стать независимыми от других стран.

Так как сегодня рекомендуется внедрять технологии ресурсосберегающего характера, так как они позволят обеспечить устойчивое развитие сельскохозяйственного производства и повысить конкурентоспособность сельского хозяйства. При данных технологиях достигается экономия горюче-смазочных материалов в два три раза, трудозатрат - до трёх раз, расходы на ремонт и обслуживание техники сокращаются более чем вдвое, сохраняется плодородие почвы с одновременным улучшением экологической обстановки.

Есть несколько вариантов выбора ресурсосберегательной техники: экологическая эффективности, энергетическая эффективность, результатная, затратная.

По энергетической эффективности (экономии топлива) при выполнении почвообрабатывающих операций предпочтение отдается колесным энергонасыщенным тяговым средствам с широкозахватными агрегатами. В данной области русским производителем является ООО «КЗ «Ростсельмаш». Организацией (дилер, агент) уполномоченная реализовать технику ООО «КЗ «Ростсельмаш» в 2015 году в Республики Мордовия является ООО «Аграрный Ресурс».

ООО «КЗ «Ростсельмаш» производит трактор Versatile. Его особенностями является универсальность, эффективность и простота обслуживания. Поэтому данные машины востребованными во всем мире, вне зависимости от условий применения.

Современные технологии требуют сокращения трудоемкости и повышения наработки на единицу технику. С такими задачами справляются тракторы

Versatile серии ННТ (High Horsepower Tractors), которые являются мощными, высокопроизводительными.

Высокая мощность и топливная экономичность, что позволяет использовать эти машины эффективно в ресурсосберегающих технологиях minimal-till и no-till и при традиционном земледелии. Все трактора данной серии оснащены надежными и экономичными двигателями Cummins. Также конструкция трактора предполагает обеспечение чистого и полного сгорания топлива. Кроме того, двигатель трактора соответствует строгим экологическим нормам Tier 3 и одобрен для использования биодизельного топлива. Тракторы Versatile серии ННТ могут предполагать мосты с внешними планетарными передачами. Такая схема получила широкое признание за надежность, простоту, удобство в обслуживании и ремонте без демонтажа колес [4].

Эффект по экономии трудовых затрат и нефтепродуктов в области достигается при минимизации глубины обработки почвы, совмещении операций, применении машинных технологий. Поэтому необходимо увеличивать закупки дисковых, стержневых сеялок, комбинированных агрегатов. Их применение позволяет резко сократить число проходов ходовых систем тракторов и сельскохозяйственных машин по полю, что уменьшает расход топлива.

В сфере сельхозпроизводителей моделей сельскохозяйственной техники эффективным является в 2015 году ООО «Волжский комбайновый завод». Его дилером, который имеет право реализовывать продукцию ООО «ВКЗ», является ООО «СоюзБелАгро» [4].

Комбинированные агрегаты обеспечивают локальную обработку почвы, внесение в обработанные полосы полной дозы удобрений и посев семян при возделывании зерновых культур.

Большое значение для ресурсосбережения имеет повышение эффективности использования имеющихся ресурсов у ГУП РМ «Развитие села»: технических средств и энергоресурсов и сокращение их потребности. Особенно это имеет большое значение для машиннотракторного парка, который неэффективно используется: велики простои по техническим и организационным причинам, низкие коэффициенты сменности работы агрегатов и квалификация механизаторов, необоснованный выбор приобретаемой техники и т.д. Для повышения эффективности использования средств нужно разработать план по осуществлению мероприятий по модернизации и реконструкции с учетом ресурсосберегающего фактора.

Еще одним мероприятием для внедрения ресурсосберегающей техники на сельскохозяйственных предприятиях, которое осуществляет ГУП РМ «Развитие села», является разработка программы передачи ресурсосберегающей техники в лизинг на более выгодных для лизингополучателя условиях. Данная программа способствует стимулированию сельскохозяйственных предприятий для обновления из производственного потенциала не просто новой техникой, а ресурсосберегающей техникой.

Таким образом, внедрение ресурсосберегающих мероприятий в сельскохозяйственных предприятиях будет способствовать повышению



эффективности использования, имеющегося в организации производственного потенциала.

Таким образом, внедрение и применение технических, технологических, эколого-экономических, правовых и адаптивно-ландшафтных ресурсосберегающих систем и технологий позволит значительно снизить затраты ресурсов, и, как следствие, повысить экономическую эффективность использования производственного потенциала предприятия в целом [2, с. 50].

#### **Список использованной литературы**

1. Чередниченко О.А. Ресурсосбережение как средство повышения экономической эффективности использования производственного потенциала / КубГАУ, №80(06), 2012 г. – 1-15 с.
2. Ханселяров Р.И. Ресурсосбережение как фактор повышения эффективности производства / Экономические науки 6 (79), 2011г. – 50-54 с.
3. Миндрин А.С. Энергосбережение в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. - №5. - С. 11-14
4. Официальный интернет – портал Министерства сельского хозяйства [Электронный ресурс] : [М., 2015]. - Режим доступа : [xhttp://www.mcx.ru/documents/document/v7\\_show/31412..htm](http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/31412..htm)

**Никифорова О.В.**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов  
ЧОУ ВПО «Институт социальных и гуманитарных знаний», г. Казань*

### **РЕЗЕРВ НА ОПЛАТУ ОТПУСКОВ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ**

Создание резерва на оплату отпусков в бухгалтерском учете носит обязательный характер (исключением являются субъекты малого предпринимательства, не являющиеся эмитентами публично размещаемых ценных бумаг). В налоговом учете компания решает сама, нужен ли ей такой резерв.

В бухучете величина резерва на оплату отпусков должна быть равна общей сумме отпускных всем сотрудникам с учетом налогов и взносов, которые нужно начислить на такие выплаты. Речь идет о тех днях отпуска, которые сотрудник уже заработал[8].

Это следует из общего правила, по которому надо определять размер оценочных обязательств согласно разделу III ПБУ 8/2010. Оценочное обязательство признают в бухучете по состоянию на отчетную дату в сумме, необходимой, чтобы рассчитаться с кредиторами или перевести обязательство на другое лицо [7].

Однако конкретная методика определения величины отпускного резерва разделом III ПБУ 8/2010 не предусмотрена. Поэтому данную методику нужно определить самостоятельно и закрепить в учетной политике организации для целей бухучета [6].

Наиболее оптимальный вариант: оценивать предполагаемую сумму расходов, которые возникнут у организации в связи с выплатой отпускных, так часто, как составляете бухгалтерскую отчетность. Ведь промежуточную бухгалтерскую отчетность в налоговые инспекции представлять не нужно (подп. 5 п. 1 ст. 23 НК РФ). Но если учредители, акционеры или собственники организации требуют, то составлять ее следует обязательно (ч. 4 ст. 13 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ). То есть если учредителям бухгалтерская отчетность нужна раз в квартал – чтобы знать размер прибыли и распределить дивиденды, то и предполагаемую сумму расходов на выплату отпускных нужно оценивать ежеквартально. В бухгалтерской отчетности размер резерва на оплату отпусков нужно показывать отдельной строкой, только если такая величина является существенной [7].

В бухучете резерв нужно учитывать на счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Учет по этому счету нужно вести по видам резервов, поэтому к счету 96 открывают субсчет «Оценочное обязательство по предстоящим отпускам». Резервирование сумм отражается по кредиту счета 96 в корреспонденции с тем счетом, на котором отражена зарплата сотрудников, по будущим отпускам которых рассчитывают оценочные обязательства:

Дебет 20 (23, 25, 26, 29, 44...) Кредит 96 субсчет «Оценочное обязательство по предстоящим отпускам» – произведены отчисления в отпускной резерв.

Создав резерв в бухучете нужно списать затраты по отпускным за счет созданного резерва. То есть суммы начисленных отпускных в затраты текущего месяца не включают. В течение календарного года в составе затрат учитывают отчисления в резерв на оплату отпусков [7].

При расчете величины резерва используют тарифы страховых взносов, которые организация будет применять с 1 января года, следующего за отчетным. Резерв на оплату отпусков представляет собой виртуальную задолженность организации по погашению обязательств, связанных с оплатой отпусков, права на которые возникли у сотрудников, на отчетную дату. При расчете величины резерва необходимо учитывать, в том числе страховые взносы, которые начисляют на сумму отпускных. Эти начисления возникают при выходе сотрудника в отпуск, то есть в следующем году. Это следует из пункта 15 ПБУ 8/2010 и письма Минфина России от 27 января 2012 г. № 07-02-18/01.

Формируя резерв по состоянию на 31 декабря отчетного года, для расчета величины этого резерва нужно брать тарифы страховых взносов уже следующего года.

Те, кто обязан, но не создает резервов на отпускные в бухучете, ждет наказание. Им могут выставить как налоговый, так и административный штраф.

Отказ создавать, использовать или пересматривать резерв означает, что в бухучете и в регистрах будут неверно отражены расходы на отпуск. Налоговые инспекторы посчитают это грубым нарушением правил учета доходов и расходов. За такое нарушение в течение одного года штраф организации выпишут в размере 10 000 руб. Если то же зафиксируют в период за несколько

лет, то штраф увеличат до 30 000 руб. Это предусмотрено статьей 120 Налогового кодекса РФ. Порядок создания, использования и пересмотра резерва на оплату отпусков прописан в пунктах 5, 21 и 23 ПБУ 8/2010.

Если же из-за отказа от создания резерва любая из строк баланса будет искажена более чем на 10 процентов, то заплатить придется и административный штраф. Именно таково пороговое значение, установленное в КоАП РФ для признания грубого правонарушения правил бухгалтерского учета и представления отчетности. Если искажение найдут, то должностных лиц оштрафуют на сумму до 3000 руб. Поступить так могут с руководителем или тем, кто назначен ответственным за ведение бухучета, например главным бухгалтером. [9].

Организации, определяющие доходы и расходы для целей налогообложения прибыли методом начислений, вправе формировать резерв предстоящих расходов на оплату отпусков. Общие правила формирования резерва и списания за счет него расходов установлены статьей 324.1 НК РФ [2].

В налоговой учетной политике организации необходимо: закрепить норму о формировании резерва на оплату отпусков; определить порядок формирования резерва; ежегодно определять предельную сумму отчислений и ежемесячный процент отчислений в резерв путем составления специального расчета (сметы) в виде приложения к налоговой учетной политике.

Предельная сумма отчислений в резерв определяется как предполагаемая годовая сумма расходов на оплату отпусков (рассчитывается по графику отпусков), включая сумму страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование, в том числе от профзаболеваний и несчастных случаев на производстве.

Ежемесячный процент отчислений в резерв рассчитывается как отношение предполагаемой годовой суммы расходов на оплату отпусков (включая сумму страховых взносов) к предполагаемому годовому размеру расходов на оплату труда. Конкретный размер отчислений в резерв определяется ежемесячно путем умножения месячной суммы фактических расходов на оплату труда на процент отчислений в резерв.

Для формирования резерва, прежде всего, необходимо определить плановый фонд оплаты труда и плановые расходы на оплату отпусков.

Плановый фонд оплаты труда на предстоящий год определим по штатному расписанию. Предполагаемую (плановую) сумму на оплату отпусков на предстоящий год определим исходя из: общего количества дней отпуска по графику отпусков; среднедневного заработка для оплаты отпусков в целом по организации.

Для определения предельной суммы отчислений в резерв на предстоящий год к предполагаемой (плановой) сумме на оплату отпусков прибавим суммы страховых взносов по обязательному пенсионному, медицинскому и социальному страхованию.

В налоговом учете отчисления в резерв на оплату отпусков производятся ежемесячно исходя из фактических расходов на оплату труда, учитываемых для целей налогообложения в соответствии со ст. 255 НК РФ.

Суммы оплаты за отпуск, начисленные в течение года в расходах не учитываются. Они списываются за счет резерва.

Если при уточнении учетной политики на следующий налоговый период налогоплательщик посчитает нецелесообразным формировать резерв предстоящих расходов на оплату отпусков, то сумма остатка указанного резерва, выявленного в результате инвентаризации по состоянию на 31 декабря года, в котором он был начислен, для целей налогообложения включается в состав внереализационных доходов текущего налогового периода [2].

Суммы исчисленного резерва при определении налоговой базы учитываются в составе расходов по статье «Расходы на оплату труда». Фактические расходы на оплату отпусков в течение налогового периода списываются за счет созданного резерва.

По окончании календарного года производится инвентаризация резерва НК РФ. Недоиспользованные на последнее число текущего налогового периода суммы указанного резерва подлежат обязательному включению в состав налоговой базы текущего налогового периода. Резерв предстоящих расходов на оплату отпусков работникам должен быть уточнен исходя из количества дней неиспользованного отпуска, среднедневной суммы расходов на оплату труда работников (с учетом установленной методики расчета среднего заработка) и обязательных отчислений страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [5].

При недостаточности средств начисленного резерва, подтвержденного инвентаризацией на последний рабочий день налогового периода, налогоплательщик по состоянию на 31 декабря года, в котором резерв был начислен, включает в расходы сумму фактических расходов на оплату отпусков и, соответственно, сумму обязательных страховых взносов, по которым ранее не создавался резерв. При проведении инвентаризации резерва по окончании налогового периода необходимо определить зарезервированные суммы для оплаты отпусков, которые не были использованы. Резерв в части неиспользованных отпусков переходит на следующий налоговый период.

Таким образом, оценочные обязательства отражаются на счете учета резервов предстоящих расходов. В бухучете резерв на оплату отпусков учитывается на счете 96 "Резервы предстоящих расходов". Начисляется резерв по кредиту счета 96, в зависимости от его характера величина резерва относится на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы либо включается в стоимость актива. В налоговом учете создание резервов на оплату отпусков регулируется статьей 324.1 НК РФ. Создавать резерв можно только с начала налогового периода.

#### **Список использованной литературы**

- 1.ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402 от 6.12.2011 г (с изменениями и дополнениями).- Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/>
- 2.Налоговый Кодекс РФ. Часть 1 и 2. Издательство: Эксмо .- 2015- 944 с

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" (КОАП РФ) от 30.12.2001 № 195-ФЗ (действующая редакция от 02.05.2015).- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/koap/>
4. Письмо Минфина России от 27 января 2012 г. № 07-02-18/01.- Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=125400>
5. Письмо Минфина России от 02.09.2014 № 03-03-06/1/43925 « О резерве на оплату отпусков». - Режим доступа : <http://www.glavbukh.ru/edoc?modId>
6. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации. Приказ от 6 октября 2008 г. № 106н.- Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/>
7. ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Приказ от 13 декабря 2010 г. N 167н.- Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=179201;fld=134;from=131557-8;rnd=0.8684222808828064>
8. Резерв на оплату отпусков в налоговом учете: практическое занятие // Бухгалтерское агентство Агафоновой.- Режим доступа: [http://amnagency.ru/nalog\\_na\\_pribyl/rezervy\\_na\\_oplatu\\_otpuskov\\_v\\_nalogovom\\_uchete/](http://amnagency.ru/nalog_na_pribyl/rezervy_na_oplatu_otpuskov_v_nalogovom_uchete/)
9. Резерв на оплату отпусков: как его создать и использовать // Система Главбух.- Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/18733-rezerv-na-oplatu-otpuskov-kak-ego-sozdat-i-ispolzovat>

# ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

**Бабкин М.М.**

*аспирант кафедры менеджмента  
Волгоградский государственный университет  
г. Волгоград, РФ*

## ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Проблематика эволюции научных представлений о региональных инновационных подсистемах связана с генезисом интереса ученых к данному явлению, формированием системной, ресурсной и институциональной концепций.

Инновационные системы стали предметом экономического анализа на рубеже 1980-90-х гг. В своей монографии (1987 г.) К. Фримен ввел понятие национальной инновационной системы (НИС), определив ее как сеть институтов государственного и частного секторов, деятельность и взаимодействия которых обеспечивают создание, модификацию и диффузию инновационных технологий [5]. В книге под редакцией Б.-А. Лундвалла (1992 г.) НИС понималась как совокупность элементов и отношений между ними, активизирующих процессы производства, диффузии и использования новых, экономически значимых знаний в границах национальных государств [10]. В свою очередь, Р. Нельсон с соавторами провел фундаментальный анализ НИС, которая понималась в качестве комплекса институтов, взаимодействие которых обуславливает инновационное развитие фирм определенной страны [8]. Таким образом, уже в первых концепциях НИС были обозначены институциональный и системный подходы к их интерпретации.

В коллективной монографии (1988 г.) Р. Нельсон ввел понятие сложной капиталистической НИС и выделил ее ключевые характеристики. Во-первых, новые технологии имеют проприетарную природу, т.е. являются объектами частной собственности, поэтому именно ориентация на получение прибыли и рыночный успех являются главными движущими силами технологического прогресса. Во-вторых, источники новых технологий имеют множественный, независимый и конкурентный характер. В-третьих, развитие инновационных технологий крайне зависимо от конечного потребления, т.е. от степени удовлетворения ими потребностей своих пользователей. Он подчеркивал, что в капиталистических экономиках технологические инновации базируются на эволюционных процессах [11]. В этой же книге Б.-А. Лундвалл подчеркивал особое значение минимизации транзакционных издержек на рынках инновационной продукции как необходимого условия повышения эффективности коммерциализации новых технологий [7, с. 351-352]. При этом он отмечал, что институциональные изменения, укрепляющие конкуренцию и власть конечных потребителей, являются значимым фактором развития НИС [7, с. 366]. По мнению К. Фримена, сравнительный анализ количественных

показателей развития сферы исследований и разработок является излишне упрощенным и неадекватным методом оценки различий НИС различных стран. Он считал, что наибольшее значение имеет анализ институциональных различий НИС [6, с. 20].

Подход к изучению и регулированию инновационного развития экономики на основе концепции НИС характеризуется тремя основными чертами: признанием ключевой роли знаний и инноваций для обеспечения социально-экономического развития; широким использованием системного подхода, как в анализе, так и в практике регулирования; акцентом на системе институтов, обеспечивающих производство новых знаний и их коммерциализацию [9].

Наиболее активно РИС стали изучаться в начале 2000-х гг. [3,4]. С одной стороны, этому способствовала активная глобализация, в ходе которой ученые и практики по всему миру стали осознавать, что значительно большее влияние на успешное инновационное развитие оказывают не сравнительные преимущества НИС разных стран, а неоднородность НИС в рамках одной страны, обусловленная региональными и локальными различиями условий и ресурсов инновационных процессов. С другой стороны, все большее признание получали идеи М. Портера о роли территориальных кластеров в формировании конкурентных преимуществ и позиций стран в глобальной экономике [12; 13; 14]. В условиях глобализации регионы и города (причем не только мегаполисы) становятся активными конкурентами на международном рынке инвестиций, поскольку мобильность капитала крайне высока. Как подчеркивает Б. Бейкер, «охвативший мир поиск талантливых работников, выгодных условий и доступа к новым рынкам включил даже небольшие городки в зону видимости радаров крупных корпораций» [1, с. 9]. Главный принцип кластерного подхода, связанный с поиском и поддержкой самозарождающихся кластерных инициатив, стал своего рода модным трендом региональной экономической политики [2]. Вследствие этого исследования РИС значительно активизировались, как в направлении формирования единой теоретической базы, так и по линии поиска эмпирических подтверждений взаимосвязи инноваций, обучения, институтов и экономического развития регионов.

В России в качестве синонима РИС наиболее часто используется термин «региональная инновационная подсистема» (РИП), данный термин подчеркивает ее положение как звена структуры НИС. Современные исследования РИП предполагают три основных подхода: системно-механистический, ресурсный и субъектно-структурный, каждый из которых нуждается в дальнейшем изучении.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бейкер Б. Предисловие // Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
2. Clusters and Regional Development. Critical reflections and explorations / ed. by B. Asheim, Ph. Cooke, R. Martin. London: Routledge, 2006. – 320 p.
3. Cooke P. 1992 Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe. GeoForum – 1992. – No. 23. – P. 365-382.
4. Cooke P. The regional innovation system in Baden-Württemberg / P. Cooke,

K. Morgan // *International Journal of Technology Management*. – 1994. – No. 9. – P. 394-429.

5. Freeman C. *Technology policy and economic performance; lessons from Japan*. London: Frances Pinter Publishers, 1987. – 155 p.

6. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // *Cambridge Journal of Economics*. – 1995. – Vol. 19. – No. 1. – P. 5-24.

7. Lundvall B.-A. *Innovation as an Interactive Process: From User Producer Interaction to National systems of Innovation* // *Technical Change and Economic Theory* / G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (eds.). London: Frances Pinter Publishers, 1988. – 646 p. – P. 349-369.

8. National Innovation Systems. A Comparative Analysis / ed. by Richard R. Nelson. New York/Oxford: Oxford University Press, 1993. – 560 p.

9. National Innovation Systems. OECD, 1997. – 48 p. – P. 11. – URL: <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf>.

10. *National Systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning* / ed. by B.-A. Lundvall. London: Frances Pinter Publishers, 1992. – 317 p.

11. Nelson R.R. Institutions supporting technical changes in the United States // *Technical Change and Economic Theory* / G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (eds.). London: Frances Pinter Publishers, 1988. – 646 p.

12. Porter M.E. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy // *Economic Development Quarterly*. – 2000. – Vol. 14. – No. 1. – P. 15-34.

13. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations // *Harvard Business Review*. – 1990. – Vol. 68. – No. 2. – P. 73-93.

14. Porter M.E. Clusters and the New Economy // *Harvard Business Review*. – 1998. – Vol. 76. – No. 6. – URL: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>

**Зотова А.С.**

*к.э.н. кафедры прикладного менеджмента  
Самарский Государственный Экономический Университет  
г. Самара, РФ*

## **ВОЗМОЖНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ В СОВРЕМЕННУЮ «ЭКОНОМИКУ ЗНАНИЯ».**

Экономика современных промышленно развитых стран все в большей степени основывается на знаниях. Знания воплощаются в людях и реализуются в технологиях. Под технологиями мы понимаем и социальные, и бытовые технологии, в основе которых лежат культурные традиции. В такой экономике качество экономического роста обеспечивают инвестиции: в исследования и разработки, в повышение инновационной активности, в образование и повышение квалификации экономически активного населения.

Возникает необходимость создания полноценной инновационной системы с обратными связями, в которой взаимодействуют предпринимательская среда



и среда, производящая знания – научно-исследовательский комплекс, роль которого зачастую берут на себя современные университеты. Это взаимодействие невозможно без наличия механизма, обеспечивающего не только передачу знаний, но и их воспроизводство, и прикладное экономическое применение. В такой системе потребность в новых знаниях порождает ответную реакцию национальной научно-технической сферы, что, в свою очередь, приводит к тому, что предпринимательская среда начинает ориентироваться на национальные, научно-технические разработки [с.13, 1]

Плохие взаимосвязи и кооперация научно-исследовательской деятельности – «старая» болезнь российской науки. Они негативным образом воздействуют на масштабы и результативность научно-исследовательской деятельности. Система взаимодействий должна быть гораздо плотнее. особенно это касается организации междисциплинарных исследований, системы взаимной ориентации фундаментальных и прикладных исследований, прикладных исследований и разработок (организация совместных семинаров, симпозиумов, дней открытых дверей, междисциплинарных и научно-инженерных центров).

Устранению этой проблемы в рамках информационно-знаниевой экономики может помочь интенсивное информационное развитие высших учебных заведений. Термин «информационное развитие» означает изменение всех общественных институтов и сфер человеческой деятельности в условиях влияния информационных и коммуникационных технологий, прогресс во всех сферах разработки, внедрения и использования ИКТ, создания благоприятных условий для образования развитой информационной среды, отвечающей требованиям социально-экономического развития страны, подготовку граждан, общественных институтов, бизнеса и органов государственной власти к жизни в информационных условиях.

Во многих развитых и развивающихся странах сегодня уже реализуются стратегии и комплексные программы информационного развития как общества в целом, так и отдельных сфер деятельности.

Новые информационные технологии имеют огромный диапазон возможностей для совершенствования учебного процесса и системы образования в целом. Важнейшей задачей высшей школы на современном этапе становится формирование информационной культуры студентов и преподавателей. Все более актуальными становятся вопросы культуры цитирования, защиты авторских прав и др. Необходимость удовлетворения обозначенных потребностей в условиях неуклонно растущей информатизации учебного процесса требует от администрации высших учебных заведений знаний и умений в области применения новейших информационных и коммуникационных технологий, владения прогрессивными методами и средствами современной науки, постоянно обновляемой технической базы для обучения, проведения научных исследований, организации практик студентов [с. 10, 3].

Таким образом, необходимость комплексной информатизации отечественного высшего образования сегодня уже не вызывает сомнений. Внедрение информационной и коммуникационных технологий в учебные и

административные процессы вузов является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность вуза на образовательном рынке. Информатизация высшего образования – это не просто механическое следование мировым тенденциям, глобальному процессу информатизации, а возможность продуктивного взаимодействия с мировым научным сообществом, общения с ведущими мировыми вузами и экспертами. Кроме того, эффективное внедрение ИКТ в высшее образование обеспечивает высокий уровень инновационного развития вузов в современных экономических и политических условиях.

Основываясь на результатах проведенного исследования по изучению специфики осуществления изменений и подходов к оценке готовности организации к изменениям, мы предлагаем организационно-управленческие направления информационного развития университетов.

Автоматизация управления основными процессами по всем стадиям формирования и трансляции знаний достаточно ярко отражает существующую тенденцию преобразования экономической среды при помощи новейших достижений в области информационных технологий. В ответ на такое преобразование организации также вынуждены перестраиваться.

Насколько интенсивно должны проходить эти трансформации, с внедрения каких информационных систем необходимо начинать той или иной организации зависит от целесообразности и необходимости перехода на корпоративную информационную систему управления, а также от степени готовности организации к такому внедрению. В зависимости от этого подбирается стратегия внедрения КИС, учитывающая также особенности взаимоотношений между головным вузом и филиалами, сферу деятельности участников интеграционного объединения.

Анализ практики также позволяет заключить, что в сфере отечественного высшего профессионального образования наблюдается недооценка возможностей ИКТ. Связано это, прежде всего, со сложностью и низкой готовностью вузов к внедрению и продуктивному использованию информационных и коммуникационных технологий в своей деятельности.

Наличие готовности к изменениям вообще и инновационной деятельности в частности, одним из направлений которой в том числе является и внедрение ИКТ, по-разному проявляется в ходе взаимодействия менеджеров в системе высшего профессионального образования и различных организационных структур. С одной стороны, высокий уровень готовности при наличии довольно жестких бюрократических ограничений стимулирует противоречия и конфликты, являющихся в свою очередь движущей силой развития. С другой стороны, он служит основанием для формирования условий внедрения инноваций, в том числе и для приобретения союзников среди коллег и администрации.

#### **Список использованной литературы.**

1. Голиченко О.Г. Проблемы и факторы развития науки и инноваций в России.// Информационное общество, 2005, вып. 5, с.8-16

2. Захарова И.Г. Информационные технологии в образовании: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2003.

3. Клемешова Н.В. Мультимедиа как дидактическое средство высшей школы//Автореф. дисс. канд. пед. наук – Калининград, 1999.

**Калиева С.С.**

*Преподаватель кафедры экономики  
Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева  
г.Астана, РК*

## **ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ СТРАНЫ**

Одной из важных задач современного развития Казахстана является формирование инновационной экономики. Новая модель экономического развития как индустриально развитых государств, так и Казахстана предполагает необходимость применения достижений научно-технического прогресса и знаний в качестве главных факторов роста экономики. Именно они составляют основу новой, инновационной экономики. Ее отличительным признаком становится постоянное появление новых продуктов и услуг. Современной наукой доказано, что улучшение конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и стран в целом, невозможно без повышения инновационной компоненты в экономическом развитии. Инновационный характер экономики видится многими как важнейшее средство улучшения эффективности функционирования хозяйственных систем, повышения производительности труда, и, в итоге – улучшения качества жизни населения.

На ежегодном индустриально-инновационном форуме в Астане 4 июля 2011 года Глава государства Н.А.Назарбаев отметил, что сверхзадачей развития страны на период до 2020 года должно быть вхождение Казахстана в число инновационных экономик мира [1].

В целях реализации государственной инновационной политики правительством страны принят целый ряд важных документов в этой области. Принята Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2015-2019 годы (ГПФИИР), которая является межведомственной программой ориентированной на развитие промышленности и продолжением ГПФИИР на 2010-2014 годы, утвержденного Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года и рассчитанной на период с 2010 по 2020 годы. ГПФИИР является основным стратегическим документом по развитию инновационной деятельности в Казахстане.

ГПФИИР на 2010-2014 годы позволила запустить процесс диверсификации промышленности и преодолеть последствия глобального кризиса для Казахстана. В рамках следующей пятилетней программы развития промышленности будет сделан фокус на повышение эффективности.

Анализ структуры внутренних затрат на инновации по секторам деятельности за 2009-2013 гг. показал, что доля сектора высшего образования в

последние годы начало увеличиваться (30,7% в 2013 году), а доля государственного сектора в проведении НИОКР в 2013 году, являющаяся прежде доминирующей, уравнилась с долей предпринимательского сектора (29,7% и 29,4% соответственно).

Следует отметить, что в технологически развитых странах расходы предпринимательского сектора на научные исследования (60-70%) гораздо превосходят государственные затраты на НИОКР. В Казахстане пока еще сохраняется иная структура с преобладанием роли государственного сектора финансирования НИОКР. Кроме того, необходимо отметить, что в большинстве стран фундаментальные исследования традиционно проводятся в основном в государственном секторе, а бизнес-сектор занимается прикладными исследованиями.

Из опыта зарубежных стран можно сделать вывод, что национальная инновационная система будет эффективной и приносить высокие доходы только в том случае, если в стране приветствуется развитый предпринимательский сектор [2].

Анализируя статистические данные нужно отметить, что уровень активности в области инновация составил 4,8 % в 2013 году, тем самым увеличился на 0,8% по сравнению с 2008 годом. Из 22070 предприятий республики только 1062 хозяйствующих субъекта обладают технологическими инновациями (в 2013 г. – 1062 предприятий). По оценкам восприимчивости предприятий промышленности к инновационным процессам, которая характеризуется долей активных предприятий, инновационная активность предприятий Казахстана в 2014 году составила 8,1%, что выше аналогичного показателя в 2010 году в почти 2 раза. В 2014 году объем инновационной продукции в Казахстане значительно увеличился по сравнению с 2010 годом и составил 580 386,0 млн.тг (в 2010 году – 142 166,8 млн.тг).

Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет – 80%, в США, Швеции, Италии, Франции – около 50%.

Формирование инновационной экономики в Казахстане является комплексной экономической, социальной и политической задачей, решение которой возможно на пути создания, развития и интеграции региональных зон роста при концентрации в них физического, человеческого и социального капиталов. Начинать формирование инновационной экономики надо именно с создания опорных зон национальной инновационной системы в регионах.

Создание полновесных региональных инновационных систем в Республике Казахстан позволит сфокусироваться на развитии определенного региона, с учетом его специфики, комплексно подойти к решению проблем местных предприятий, более тесно работать с предпринимателями, учеными и изобретателями. Это в целом даст значительный эффект в повышении инновационной деятельности по всей стране.

В этой связи, представляется актуальным рассмотрение уровней инновационного развития регионов Республики Казахстан с целью определения их основных проблем инновационного развития, их возможностей и преимуществ.

Уровень инновационной активности регионов зависит от инновационного потенциала, которыми они располагают, и особенностей их инфраструктуры. Степень инновационной привлекательности регионов может быть охарактеризована следующими показателями:

- валовой региональный продукт;
- объем промышленного производства;
- объем инновационной продукции;
- внутренние затраты на исследования и разработки;
- уровень инновационной активности предприятий;
- объем научно-технических работ.

Анализ статистических данных инновационного развития регионов Казахстана позволяет выделить 3 группы областей по уровню инновационного потенциала:

- с высоким уровнем: город Алматы, город Астана, Восточно-Казахстанская и Карагандинская, Мангистауская области;
- со средним уровнем: Алматинская, Акмолинская, Актюбинская, Западно-Казахстанская, Костанайская, Атырауская области;
- с низким уровнем: Павлодарская, Северо-Казахстанская, Кызылординская области [3].

Две области Карагандинская и Мангистауская, несомненные лидеры, обязаны указанным величинам сравниваемого показателя, главным образом, развитой в этих регионах горнодобывающей промышленности: добыче сырой нефти и природного газа, а также углеводородного сырья. Не отстают от данных областей и два столичных города. Основными источниками валового регионального продукта в них выступает, в первую очередь, сфера услуг, представленная учреждениями и организациями финансовой системы, значительными масштабами операций с недвижимым имуществом. Следующими по удельному весу являются в Алматы – торговля, в Астане – строительство.

В составе второй группы шесть областей, традиционно индустриальные регионы, где по сравнению с добывающими отраслями большее развитие получили перерабатывающие производства.

Третья группа регионов представлена областями, играющую роль в сельскохозяйственном производстве страны (Северо-Казахстанская), а также Павлодарская и Кызылординская области.

Низкий уровень инновационной активности является тормозом экономического развития Казахстана. Главными причинами этого выступают слабое взаимодействие науки и производства, неэффективность государственной политики в области инноваций и инновационной экономики, неразвитость венчурного финансирования, отсутствие реального стимулирования предпринимательства и некоторые другие причины.

При формировании модели инновационной экономики Казахстана необходимо изучить лучший опыт различных стран мира. При всей «разности» экономик Казахстана и стран ЕС, у них есть и некоторые общие черты: участие

в интеграционных организациях, сильные региональные различия, значительная бюрократизация управления.

Сегодня Казахстану необходимо искать новые направления экономического развития. Для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке нужно активно развивать высокотехнологичные отрасли и строить эффективную национальную инновационную систему. Без этого инновационная экономика просто невозможна.

### **Список использованной литературы**

1. Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Выступление Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева на выставке-форуме «Сильный Казахстан построим вместе». Астана: 2011, <http://www.akorda.kz>

2. Отчет о состоянии инновационных процессов в РК, АО «Национальный инновационный фонд», 2013 г.

3. Официальный сайт агентства по статистике РК, [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)

**Селявский Ю.В.,**

*аспирант кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиал ФГБОУ ВПО*

*«Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, РФ*

**Офицеров А.В.,**

*аспирант кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиал ФГБОУ ВПО*

*«Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, РФ*

## **МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ**

В настоящее время отечественная экономика находится в состоянии системного кризиса, обусловленного политическими и экономическими санкциями, резким падением цен на экспортируемые энергоресурсы и курса национальной валюты [1]. В этих условиях особенно четко проявились негативные последствия зависимости от экспортно-сырьевой модели, которая долгие годы не позволяла развиваться высокотехнологическим обрабатывающим производствам. По оценкам Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, ежегодный спрос на сырье и энергоносители составляет 500-600 млрд. долларов, а на инновационную продукцию, которая занимает около 0,2% мирового рынка, приходится всего 5-7 млрд. долларов.

Одним из перспективных способов ускоренного выхода из сложившейся ситуации является организация перехода к инновационной экономике путем переориентации функционирующих предприятия и создания новых наукоемких производств продукции с высоким уровнем интеллектуальных затрат [2]. По данным Федеральной службы государственной статистики, в последние 15 лет,

даже несмотря на существенный экономический рост, доля российских организаций, занимающихся технологическими инновациями, оставалась неизменной, не превышая 10% [3].

В то же время следует отметить, что за 2010-2014 годы существенно увеличились затраты на разработку технологических инноваций, что привело к двукратному увеличению доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства. Согласно Федеральной службе государственной статистики, сегодня наибольший объем инновационной продукции приходится на организации, занимающиеся добычей полезных ископаемых, а наименьший объем – на организации, связанные с производством и распределением электрической энергии, газа и воды, а также прочих видов услуг.

Вышесказанное обуславливает необходимость построения инновационной системы управления предприятием, которая будет ориентирована на создание, освоение и использование различных видов инноваций.

В общем, основу наукоемкой промышленной продукции составляют технологические инновации, которые подразделяются на продуктовые (продукция с новыми свойствами) и процессные (новые технологии производства данной продукции). В свою очередь, технологические инновации порождают необходимость создания новых организационных структур, отличающихся высоким уровнем гибкости, применением новых методов управления бизнес-процессами разработки наукоемкой продукции, а также инструментов эффективного использования финансовых, материально-технических и интеллектуальных ресурсов. Для этого в рамках внутрикорпоративной инновационной системы разрабатываются специальные организационные и управленческие инновации.

Еще одним направлением повышения эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия является организация продвижения наукоемкой продукции на рынке, что приводит к появлению совокупности маркетинговых инноваций. В общем, следует отметить, что указанные виды инноваций развивают инновационный потенциал промышленного предприятия, увеличивая его рыночную стоимость и формируя интеллектуальный капитал.

В этой связи особую актуальность приобретает разработка стратегических подходов к управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий, которые будут нацелены на повышение конкурентоспособности отечественной продукции на основе внедрения организационно-экономических инструментов увеличения эффективности научно-производственной деятельности данных предприятий. Как представляется, проведение структурных преобразований, направленных на формирование эффективной организационной структуры, модернизацию производства, внедрение ресурсосберегающих технологий и расширение производимого ассортимента продукции, которые будут осуществляться в условиях повышения внутреннего спроса за счет перехода к стратегии импортозамещения, консолидации активов и диверсификации бизнеса, а также государственной поддержки, обеспечат инновационное развитие промышленному производству.

Как показывает анализ современных источников по стратегическому управлению инновационной деятельностью, существующие подходы к разработке инновационных проектов не учитывают научно-технические, финансовые, организационные и отраслевые особенности функционирования промышленных предприятий. Кроме того, в настоящее время не существует эффективных инструментов проведения мониторинга эффективности процессов реализации инновационных проектов, применение которых позволило бы проводить проактивный контроль с целью предотвращения рискованных ситуаций. Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что значимую роль в управлении инновационной деятельностью играет рациональная организация полного технологического цикла создания конкурентоспособной на международном рынке наукоемкой продукции, который будет охватывать такие бизнес-процессы, как научные исследования, промышленное производство и послепродажное обслуживание.

Существенную роль в организации эффективной инновационной деятельности промышленного предприятия играет планирование выполнения процесса создания и использования наукоемкой продукции, конкурентоспособной на рынке. Как показывает опыт, данный процесс должен включать следующие стадии:

1) научно-исследовательские работы, результатом которых является технико-экономическое обоснование предлагаемой инновации и техническое задание (ТЗ) на ее разработку;

2) опытно-конструкторские работы, предполагающие создание опытного образца, на основе испытаний которого формируется рабочая конструкторская документация (РКД) для промышленного производства наукоемкой продукции;

3) непосредственно промышленное производство наукоемкой продукции и ее выведение на рынок, которое включает организацию продвижения, сбыта, складирования, транспортировки, логистики и другие бизнес-процессы;

4) организация эксплуатации наукоемкой продукции и ее послепродажного обслуживания.

На рисунке 1 проиллюстрирована структурная модель инновационного процесса, которая отражает основные бизнес-процессы по разработке, испытанию, производству и использованию наукоемкой продукции и их результаты.

Следует отметить, что указанные стадии не обязательно должны выполняться одной организацией. Ввиду высокой стоимости таких проектов и технологической сложности стадии инновационного процесса могут выполняться несколькими организациями, что позволит распределить между ними финансовые затраты на его реализации, а также проектные риски.

Как представляется, использование выше представленной модели организации инновационной деятельности по созданию, производству и эксплуатации высокотехнологичной продукции позволит формализовать инновационные процессы в промышленности и рационально распределять ресурсы между различными стадиями и этапами сложного инновационного проекта.



### **Список использованной литературы**

1. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения// Интеграл. 2008. №4. С.76-78.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. 2008. №2. С. 118-120.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

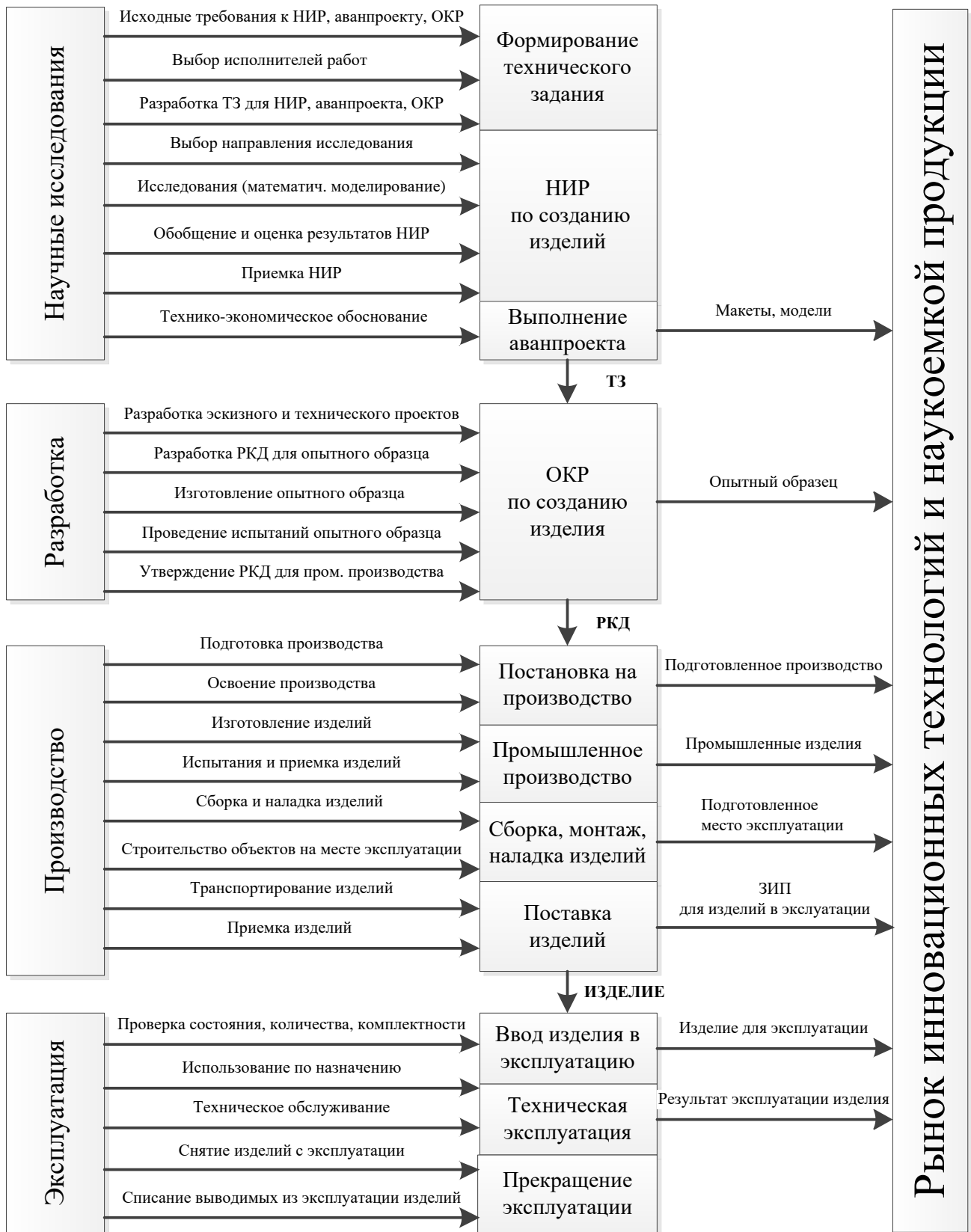


Рисунок 1 – Модель инновационного процесса создания наукоемкой продукции

**Асхабов Р. Ю.,  
Султанова Р. Ю.,  
Султанова А. Д.**

*Асхабов Рамзан Юсупович д.э.н зав. каф. «Региональная экономика»  
Султанова Раиса Юнусовна соискатель каф. «Региональная экономика»  
Султанова Асет Джамалдиновна старший преподаватель каф.  
«Экспертиза и управление недвижимостью и теплоснабжение»  
Грозненский Государственный нефтяной технический университет им.  
акад. М. Д. Миллионщикова  
г. Грозный, РФ*

## **ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

Человеческий капитал – важный фактор социально-экономического развития региона. Следует отметить, что человеческий капитал выступает главным компонентом инновационной экономики.

Вопросы оценки человеческого капитала приобретают особую актуальность при анализе рынка труда и выявлении условий, влияющих на развитие человеческого капитала.

Сельское хозяйство является ключевым сектором экономики Чеченской Республики.

На сельскохозяйственный комплекс региона приходится 8% выпуска продукции всей региональной экономики, 18% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,235 млн руб./чел.

Ключевыми предприятиями отрасли являются: ООО «Чеченские минеральные воды», ГУП «Птицефабрика «Староюртовская», ГУП «Винзавод «Наурский», ОАО «Чеченагрохолдинг», ГУП «Госхоз «Загорский», ГУП «АК «Центороевский», ООО ПФП «Авангард», ГУП «Сахарный завод Чеченской Республики».

Надо отметить, что природно-географические условия региона благоприятствуют развитию сельского хозяйства. В регионе развито растениеводство, рыбоводство и рыболовство, животноводство, производство пищевой продукции [1].

Общий объем продукции сельского хозяйства за январь-март 2014 года составил 1626,5 млн. руб.

С 2014 года в республике реализуется ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

Сектор животноводства в регионе представлен мясным, молочным скотоводством и овцеводством.

Удельный вес продуктов животноводства в валовом производстве продукции агропромышленного хозяйства составляет 74%.

Регион занимает по производству скота и птицы на убой в живом весе по России 63 место (удельный вес от общего производства - 0,4%), молока - 42 место (0,8%), яиц - 65 место (0,2%) [2].

В целом благодаря государственной поддержке многие фермерские хозяйства республики смогли возродиться, однако еще многое предстоит сделать.

Меры государственной поддержки сельхозпроизводителей выражаются в следующих направлениях:

- минимизация барьеров для доступа к кредитным ресурсам;
- формирование системы страхования рисков в с/х;
- осуществление консультаций фермерам, подготовка и повышение квалификации кадров;
- реализация мер по повышению плодородия почв;
- налоговые льготы и т.д. [3].

Несмотря на положительную динамику последних лет по ряду производственных показателей сельского хозяйства и методы государственной поддержки, имеются существенные проблемы в данной отрасли.

Во-первых – это высокий уровень убыточных предприятий, рост кредиторской задолженности сельскохозяйственных предприятий.

Во-вторых, экономические реформы 1991-1996гг. оказали свое отрицательное воздействие на сектор и привели к его развалу. Разрушена материально-техническая база.

Как показывает мировой опыт, в условиях рыночной экономики наиболее эффективными являются крупные сельскохозяйственные предприятия, обеспеченные качественной материально-технической базой, применяющие научные методы управления, современные технологии и имеющие квалифицированные кадры.

В условиях глобализации мелкие фермерские хозяйства не устойчивы, часто разоряются, так как они не в силах конкурировать с крупными компаниями[4].

Без должного уровня инвестиций в человеческий капитал невозможно добиться качественного роста отрасли. Так, инвестируя в образование, мы получаем более квалифицированных специалистов для обеспечения роста качества и производительности труда.

Для системы сельского хозяйства нашей страны характерен низкий уровень образования работников, что негативно сказывается на производительности труда.

Накопленный человеческий капитал отрасли не соответствует современным требованиям.

Так, государству необходимо провести ряд мероприятий для решения данной проблемы:

- обеспечение повышения уровня подготовки выпускников для сельскохозяйственной отрасли;
- формирование контрактной системы подготовки специалистов для с/х по заявкам агропромышленных предприятий;
- развитие социальной инфраструктуры села, обеспечение надлежащих условий для привлечения специалистов в сельскую местность[5].

При грамотной политике руководства региона, предполагающей формирование и качественное развитие человеческого капитала, а также создание необходимой инфраструктуры, сельскохозяйственный сектор Чеченской Республики выйдет на передовые позиции.

#### **Литература**

1. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года.
2. Информация о состоянии агропромышленного комплекса Чеченской Республики. <http://www.mcх.ru/>
3. Развитие частных фермерских хозяйств в Чеченской Республике. <http://www.mcх-сhr.ru/>
4. Гасанов Н. Г. АПК Чеченской Республики: проблемы и пути их решения. <http://www.science-bsea.bgita.ru>
5. Карнаухов Е. В. Повышение качества человеческого капитала в агропромышленном комплексе России как способ повышения качества жизни сельского населения. <http://www.moluch.ru/>

**Чистякова О.В.**

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий и  
предпринимательской деятельности*

*Байкальский государственный университет экономики и права  
г. Иркутск, РФ*

### **КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БАЙКАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ**

В послании президента В.В. Путина Федеральному собранию [1] отмечается, что «в XXI веке вектор развития России – это развитие на восток. Сибирь и Дальний Восток – наш колоссальный потенциал. Это возможность занять достойное место в АТР – самом энергично и динамично развивающемся регионе мира».

Предлагаем учитывать тенденцию смещения центра мирового развития в Азиатско-Тихоокеанский регион и использовать этот факт в интересах развития Байкальского региона. Для формирования конкурентоспособных позиций Байкальского региона необходимо создание наукоемких высокотехнологических производств, связанных с глубокой переработкой добываемого сырья, иначе регион рискует превратиться в сырьевой придаток Китая. Для этого требуется развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей благоприятные условия для реализации инновационных проектов, коммерциализации всех типов инноваций, модернизации производственного потенциала, прежде всего, в секторах, в которых имеется достаточный научно-технический задел.

В настоящее время важнейшей задачей является разработка и внедрение комплексного подхода к формированию инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в Байкальском регионе. Мы согласны с

мнением А. И Татаркина [2, С.11], что территория может рассматриваться в экономическом пространстве как мегапредприятие (квазикорпорация), производящее и предоставляющее комплекс благ и услуг, удовлетворяющих потребности целевых аудиторий.

В этой связи каждый субъект Российской Федерации (регион) предлагаем рассматривать как квазикорпорацию, что не противоречит, а напротив, усиливает принципы федерализма, поскольку регионы, включая муниципалитеты, имеют определенную конституционную самостоятельность, включая бюджетную автономию.

По нашему мнению инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства включает в себя совокупность организаций, территорий инновационного развития, институтов развития и внутрикорпоративных образований (внутренние венчуры и спинауты), способствующих развитию инноваций, предоставляющих производственно-технические, консалтинговые, финансовые, информационные, кадровые, сбытовые и институциональные услуги.

Предлагаем комплексный подход к развитию инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в Байкальском регионе, а именно ее развитие на макро-, мезо- и микроуровнях. Прежде всего следует развивать инфраструктуру, сформированную на макроуровне, в том числе территории инновационного развития, включающие в себя туристско-рекреационные особые экономические зоны «Ворота Байкала» в Иркутской области и «Байкальская гавань» в Республике Бурятия.

Среди инновационных структур макроуровня, взаимодействующих с Байкальским регионом, необходимо также отметить ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), Фонд поддержки малого предпринимательства, корпорацию «Роснано», корпорацию развития Сибири и Дальнего Востока.

При развитии инновационной инфраструктуры Байкальского региона предлагаем использовать второй тип региональных инновационных систем по соотношению внутренних и внешних знаний Б. Асхайма и А. Изаксена – региональную сетевую инновационную систему. В рамках данного подхода предлагаем предприятиям региона, с одной стороны, использовать знания и инновации, сгенерированные на региональном уровне, используя региональную инновационную инфраструктуру, с другой стороны, использовать знания, привнесенные извне через исследовательские центры корпораций, то есть через корпоративную инфраструктуру.

Развитие инновационной инфраструктуры на мезоуровне предполагает формирование центров кластерного развития, системы технопарков, бизнес-инкубаторов, структур, занимающихся подготовкой специалистов для инновационного бизнеса, центров трансфера технологий, инновационно-технологических центров, центров коллективного пользования оборудования и др.

В Байкальском регионе следует также развивать консалтинговую, сбытовую, финансовую инфраструктуру. Важными направлениями финансового обеспечения инновационной деятельности также являются:

привлечение средств международных и российских организаций, в том числе ОАО «Российская венчурная компания», Международного банка реконструкции и развития, Европейского банка реконструкции и развития, венчурных фондов; участие в федеральных программах, инвестиционных проектах, в том числе в федеральной целевой программе развития Дальнего Востока и Байкальского региона. В Байкальском регионе необходимо развивать субъекты неформального рынка венчурного капитала – бизнес-ангелов. Движение бизнес-ангелов получило распространение в большей степени в Иркутской области, и данный положительный опыт, следует распространить в Республике Бурятия и Забайкальском крае.

Нужно отметить, что важнейшей проблемой является информационное сопровождение венчурной индустрии в Байкальском регионе. Многие предприниматели порой не знают о возможности привлечения частных инвесторов, не имеют достоверных сведений о практике этого бизнеса. Недостаток информации о компаниях, заинтересованных в привлечении инвестиций, об инвесторах, готовых предоставить капитал для развития бизнеса, и методике их работы – одна из основных причин, сдерживающих активное развитие венчурного предпринимательства в Байкальском регионе.

Что касается развития инновационной инфраструктуры на микроуровне, отметим, что в Иркутской области действуют мощные промышленные комплексы: топливно-энергетический, нефтехимический, лесной, развита алюминиевая промышленность и др. При этом Иркутская область преимущественно специализируется на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью: производство первичного алюминия, продуктов первичной переработки нефти, экспорт круглого леса. Следует отметить низкую инновационность указанных отраслей. В этой связи считаем необходимым развивать инновации внутри корпораций через внедрение интрапренерства и создание соответствующей инновационной инфраструктуры в виде внутренних венчуров и спинаутов.

Считаем целесообразным развитие двусторонней системы поддержки инновационного развития в Байкальском регионе. С одной стороны, необходимо развивать инновационную инфраструктуру. С другой стороны, необходимо обеспечить инновационный лифт, то есть помощь в продвижении инновационных проектов.

Нами предлагается модель инновационного лифта (рис.1). Задачей инновационного лифта является сопровождение малых предприятий на различных этапах развития. Первый уровень лифта предполагает, что малые предприятия в научно-технической сфере или изобретатель, у которого есть идея, обращаются в центры трансфера технологий, где ему помогают оформить идею в конкретный проект.



Рис. 1. Инновационный лифт

Чтобы фирме подняться на инновационном лифте на второй уровень, на стадию посевного развития, Российской венчурной компанией (РВК) создан посевной фонд. Специальная группа изучает проекты претендентов на финансирование из этого источника. Но документы подают не прямо в этот посевной фонд, а опосредованно, через венчурных партнеров. Они не только помогают готовить документацию, но и могут войти в проект в качестве партнеров. И потом сопровождать его движение дальше. Посевной фонд на первом этапе имеет право выделять инвестиции до 25 млн р., но при условии наличия частных вложений в размере 25 % от запрашиваемых средств.

После прохождения посевной стадии компания попадает на третий уровень и может начать сотрудничать, к примеру, с «Роснано», а там уже совсем другие инвестиции, в размере сотен миллионов рублей. И, наконец, на четвертом уровне инновационного лифта Российский банк развития предлагает уже коммерческие кредиты. Но чтобы их получить, заемщик должен предоставить гарантии и залоги. Положение облегчается тем, что если на рынке кредитные ресурсы стоят 20 %, то для тех компаний, которые двигаются по инновационному лифту, они будут обходиться существенно ниже.

Таким образом, для формирования конкурентоспособных позиций Байкальского региона необходимо создание наукоемких высокотехнологических производств, связанных с глубокой переработкой добываемого сырья. Нами разработана комплексная модель формирования инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в Байкальском регионе, предполагающая ее развитие на макро-, мезо- и микроуровнях. Предложен подход, предполагающий развитие двусторонней системы поддержки развития инновационного предпринимательства в Байкальском регионе, предполагающий как развитие самой инновационной инфраструктуры, так и организацию инновационного лифта.

#### Список использованной литературы

1. Татаркин А.И. Конкурентные возможности территорий в пространственном развитии. // Вестник алтайской науки. 2012. № 3 . С. 9–13.



# **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

**Костинбой А.С.**

*аспирант*

*Псковского государственного университета,  
директор филиала ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» -  
Псковское ЛПУМГ, г. Псков, РФ*

## **РАЗВИТИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: К ВОПРОСУ ОБ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ**

Актуальность ускоренного развития и модернизации топливно-энергетического комплекса российских регионов, обоснованная в Энергетической стратегии России до 2030 года, приобретает особое значение в условиях современного политического и экономического кризиса по ряду причин. Во-первых, продукция ТЭК является немаловажным инструментом государственной внешней политики и обеспечения энергетической независимости и безопасности страны. Во-вторых, в ряде регионов РФ предприятия ТЭК являются основными структурами региональной экономики, поступления от которых составляют существенную долю ВРП, что определяет роль ТЭК в обеспечении экономической безопасности таких регионов. Развитие ТЭК неразрывно связано с вопросом повышения энергоэффективности предприятий ТЭК, что позволяет снизить потери энергетических ресурсов, уменьшить объем выбросов в атмосферу, оптимизировать энергоемкость, снизить итоговую стоимость энергоресурсов.

Под топливно-энергетическим комплексом принято понимать межотраслевую структуру, объединяющую в неразрывную цепочку добычу и обработку энергетических ресурсов, производство, передачу и сбыт тепловой и электрической энергии [1]. Степень развития ТЭК региона указывает на уровень его экономического развития. Кроме того, повышение уровня экономического развития региона сопровождается повышением энергоэффективности производств: реальное повышение уровня экономического развития региона сопровождается снижением энергоемкости ВРП [2]. Рассмотрим указанную тенденцию на примере регионов РФ. Для этого мы сопоставили рейтинги регионов РФ по ВРП и энергоемкости ВРП (рис. 1). При этом рейтинг энергоемкости ВРП был составлен от наименее энергоемких регионов к наиболее энергоемким. Указанная выше зависимость должна проявляться как соответствие мест, занимаемых регионом по уровню ВРП и уровню энергоемкости ВРП.

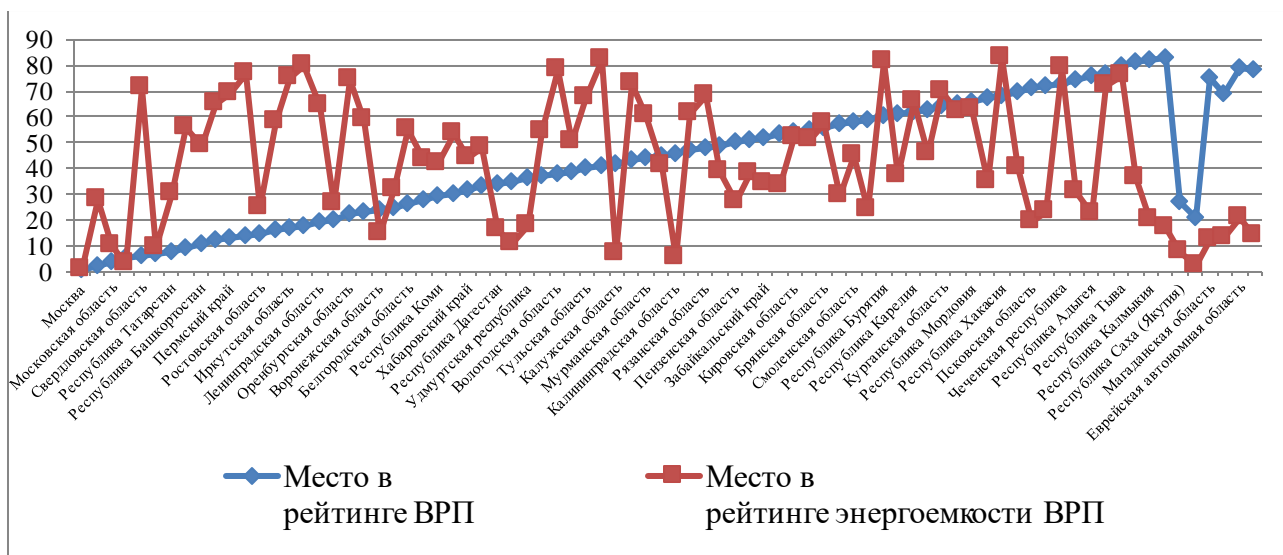


Рис. 1. Сопоставление рейтингов регионов РФ по ВРП и энергоёмкости ВРП

Из рисунка 1 видно, что чем ниже рейтинг ВРП, тем ниже его энергоёмкость. И, наоборот, в регионах с высоким рейтингом ВРП, энергоёмкость высокая. Рассматриваемой тенденции удовлетворяют 38 регионов, из которых 13 имеют высокие рейтинги ВРП и энергоёмкости ВРП и еще 25 имеют низкие рейтинги. Остальные 43 региона имеют обратную зависимость: 19 регионов имеют высокий рейтинг ВРП и низкий рейтинг энергоёмкости, 24 региона имеют низкий рейтинг ВРП и высокий рейтинг энергоёмкости. В первом случае речь идет о регионах с большим количеством энергоёмких производств и низкой энергоэффективностью. Во втором случае речь идет о регионах с небольшими объемами промышленного производства. При этом чем ниже уровень ВРП, тем больше регионов соответствуют тенденции (тем выше энергоёмкость).

На наш взгляд, выявленная тенденция является следствием недостаточно высокой энергоэффективности субъектов РФ. Низкий уровень энергоэффективности экономики РФ подчеркивается в целом ряде исследований, а также нормативно-правовых актов (в том числе, в Энергетической стратегии России до 2030 года). Обозначенная проблема, на наш взгляд, имеет различную специфику и различные причины по регионам-субъектам. В первую очередь, такая специфика различается в энергодефицитных и энергоизбыточных регионах. Согласно рейтингу энергодостаточности российских регионов за 2013 год, представленному рейтинговым агентством РИА Рейтинг [3], только 26 из представленного в выборке 71 региона являются энергоизбыточными (26%), остальные 45 – энергодефицитными (63%). Спектр проблем развития ТЭК в энергоизбыточных регионах шире, что очевидно ввиду более широкого состава ТЭК. Спектр проблем энергодефицитных регионов уже и сводится к износу сетевой инфраструктуры [4], низкой эффективности взаимодействия органов власти и руководства предприятий ТЭК [5], зависимости от привозного топлива и дефициту пропускной способности сетей [6]. В энергоизбыточных регионах наряду с перечисленными проблемами эксперты также выделяют низкую

энергоэффективность [7], несогласованность программных и стратегических документов различных уровней [8], ценовые диспропорции и нерациональность топливно-энергетического баланса [9].

В заключение следует отметить, что подавляющее большинство исследований в области развития ТЭК регионов РФ посвящено именно энергоизбыточным регионам. На наш взгляд, специфика проблем энергодефицитных регионов требует пристального внимания и изучения, поскольку такие регионы гораздо более уязвимы, чем первые, в контексте энергетической безопасности.

### **Список использованной литературы**

[1] - Малышев Е.А., Афанасьева А.В. Развитие топливно-энергетического комплекса Забайкальского края как основа обеспечения энергетической безопасности и развития экономики региона // Вестник Забайкальского государственного университета. 2010. № 3. С. 3-7.

[2] - Я.М. Щелоков. Роль энергетического анализа в энергопланировании. 2013. Режим доступа: <http://www.14000.ru/projects/e-planning/Ufa/files/Shchelokov1.pdf>

[3] - Рейтинг регионов по уровню энергодостаточности в I полугодии 2013 года // Рейтинговое агентство РИА Рейтинг. – 2013. - Режим доступа: <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/energodeficit072013.pdf>

[4] - Тараскина Ю.В. Топливо-энергетический комплекс астраханской области: состояние и перспективы развития // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 1. С. 117-123.

[5] - Малышев Е.А., Афанасьева А.В. Развитие топливно-энергетического комплекса Забайкальского края как основа обеспечения энергетической безопасности и развития экономики региона // Вестник Забайкальского государственного университета. 2010. № 3. С. 3-7.

[6] - Воробьев А.Г., Мякота Е.А., Путилов А.В. Подходы к оценке энергетической безопасности региона (на примере Челябинской области) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2010. № 4 (12). С. 71-79.

[7] - Емельянова Л.Л., Латнак Д.В. Оценка влияния отраслей топливно-энергетического комплекса Калининградской области РФ на социальную сферу и перспективы экономического развития региона // Балтийский регион. 2010. № 1. С. 92. [8] - Малый В.И., Гусев В.В. Влияние предприятий энергетики на социально-экономическое развитие и конкурентоспособность региона (на примере Саратовской области) // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2010. № 1-(9). С. 137-153.

[9] - Соколов А.Д., Музычук С.Ю., Музычук Р.И. Топливо-энергетические балансы Иркутской области в натуральном и стоимостном выражении: методы разработки и основные результаты исследований // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 1. С. 124-129.

## МЕНЕДЖМЕНТ

**Исопескуль О.Ю.**

*к.э.н., доцент*

*Национальный исследовательский университет -*

*Высшая школа экономики – Пермь*

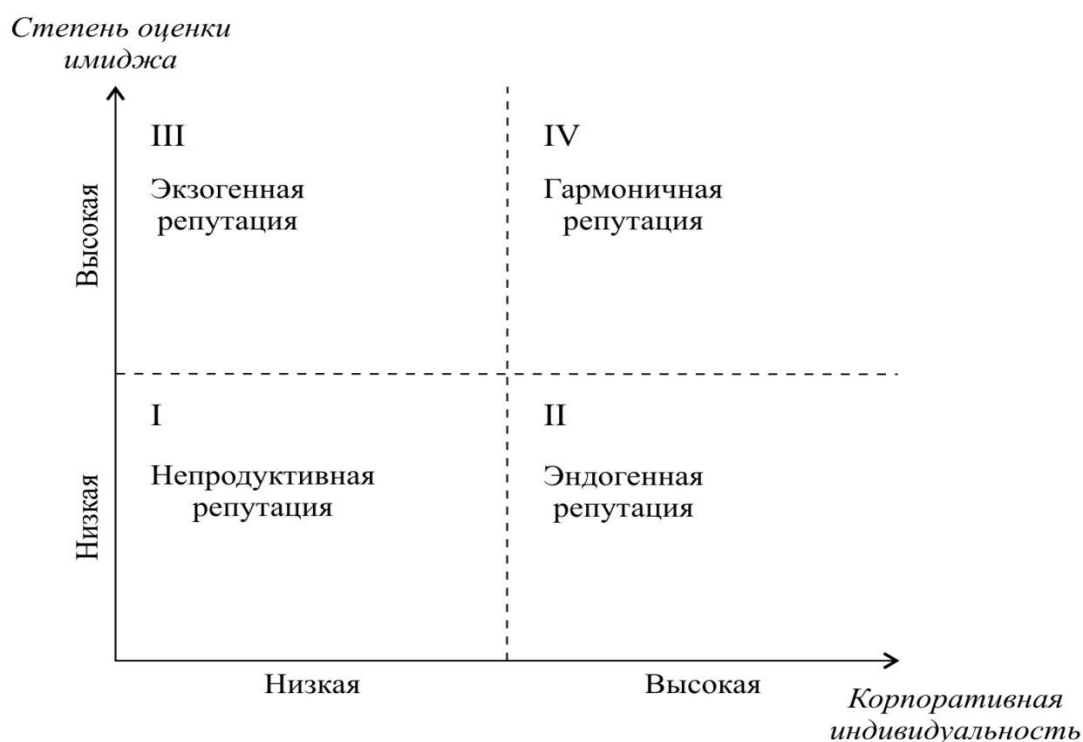
*Пермь, РФ*

### **МАТРИЦА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

К исследованию феномена «деловая репутация» обращаются многие зарубежные и отечественные ученые начиная с 80-х годов XX века. Такой интерес не случаен, поскольку «деловая репутация является ключевым фактором в увеличении стоимости предприятия, способствует повышению финансовой устойчивости компании, ее конкурентоспособности и привлекательности» [2, с.111]. По данным аналитиков, за последние 15 лет доля деловой репутации в общей стоимости западных компаний возросла более чем в 4,5 раза — с 18 до 82% [1].

На данный момент исследователи сформировали широкий спектр определений деловой репутации, что значительно затрудняет однозначное понимание этого феномена. Анализ источников позволяет нам утверждать, что континуум вариативности интерпретации деловой репутации простирается от рассмотрения данного феномена как абсолютно абстрактной категории, не поддающейся измерению и относящейся к категории морали, до хорошо просчитываемого актива, способного приносить предприятию значительные выгоды. Очевидно, что деловая репутация представляет собой устойчивое образование, направленное как на внешнюю, так и на внутреннюю среду предприятия и отражающееся через восприятие ключевых групп стейкхолдеров.

Мы считаем чрезвычайно важным акцентировать внимание на особенности деловой репутации быть одновременно ориентированной как на внутреннюю, так и на внешнюю среду предприятия. Если не соблюдается баланс этих ориентаций, может наблюдаться дисгармония явления, что снижает как экономический, так и социальный его потенциал. Учитывая данный факт, мы сформировали матрицу деловой репутации, в которой по горизонтали представлена корпоративная индивидуальность как отражение внутренней среды, а по вертикали — имидж как интерпретация ее внешнего аналога (рис.1).



**Рис. 1.** Матрица согласованности внутренней и внешней ориентации деловой репутации

Первый квадрант — «*Непродуктивная репутация*». Компания не реализует целенаправленные управленческие воздействия на деловую репутацию, поэтому она складывается самостоятельно как результирующая различных влияний, тенденций и процессов, часто разнонаправленных. Уровни как внешней, так и внутренней составляющих деловой репутации или низки, или имеют отрицательные значения и требуют в связи с этим длительной и систематической работы по формированию стабильной положительной репутации. В этом направлении первым шагом будет осознание необходимости построения положительной репутации. Как правило, данный квадрант матрицы актуален для вновь созданных и молодых предприятий, а также, к сожалению, и более зрелых компаний, которые не рассматривают вопрос формирования репутации в качестве приоритетного и не интерпретируют этот феномен как важный инструмент достижения стратегических целей предприятия.

Второй квадрант — «*Эндогенная репутация*» — характеризуется сильным акцентом на внутреннюю среду компании. Данный вид репутации отличается несбалансированностью, однако это — несомненный «шаг вперед» по сравнению с первым квадрантом. Такая акцентуарность в структуре репутации обусловлена мнением топ-менеджмента о доминантной значимости внутреннего поля предприятия по сравнению с внешней средой. Как правило, сотрудники организации удовлетворены трудом и системой материального и нематериального вознаграждения. Формирование эндогенной репутации может быть как результатом стихийных процессов в рамках личностно ориентированной организационной культуры, которая интуитивно отражает ценности топ-менеджмента в аспекте работы с персоналом, так и

закономерным итогом комплекса идеологически поддержанной управленческой стратегии. В результате сотрудники формируют позитивный образ предприятия, который транслируют во внешнюю среду. Однако очевидно, что данная стратегия, имея свои положительные стороны, все же отражает одновекторность и несбалансированность зон внимания со стороны топ-менеджмента. Это может быть вызвано отсутствием бюджета для построения позитивного имиджа или деятельностно-отраслевой спецификой предприятия, которая обуславливает необходимость частичной или полной «закрытости» для внешней среды.

Третий квадрант — «*Экзогенная репутация*» — формируется, как правило, в ситуации, когда приоритет удовлетворения интересов отдается внешним заинтересованным сторонам в противовес внутренним. Такая ситуация чрезвычайно распространена в современном российском бизнес-сообществе, когда топ-менеджмент считает важным сформировать «красивую картинку», создающую иллюзорное представление о предприятии как бизнес-партнере. Следует отметить, что в краткосрочном периоде данная стратегия может сработать и принести предприятию определенные дивиденды, однако в долгосрочном периоде внешнеориентированная репутация может вызвать снижение производительности труда и текучесть высокопрофессиональных кадров, поскольку управление человеческими ресурсами не является приоритетом топ-менеджмента. Со временем разовьется диссонанс между образом, который предприятие активно формирует во внешней среде через СМИ и другие публичные каналы, и той его интерпретацией, которую транслируют сотрудники. В итоге, как показывает практика, репутация компании будет приобретать негативные характеристики, нивелировать которые будет более ресурсоемко, чем изначально проводить сбалансированную репутационную политику.

Четвертый квадрант — «*Гармоничная репутация*» — включает в себя предприятия, которые целенаправленно занимаются проблемами своей репутации как во внутренней, так и во внешней среде. Как правило, данный вид репутации не может быть сформирован стихийно, а является результатом учета интересов максимально возможного числа заинтересованных сторон при существующих ограничениях. Такая ситуация позволяет сформировать целостный образ предприятия и снижает вероятность содержательного диссонанса целенаправленно созданного образа компании во внешней среде и его восприятия внутренними заинтересованными сторонами. Эти образы дополняют, поддерживают и усиливают друг друга. Такая когерентность имиджа и корпоративной индивидуальности предприятия способствует его продуктивности. Основным направлением репутационной политики в данном контексте является поддержание достигнутого баланса, что является не менее сложным процессом, чем его формирование.

### Литература:

1. Клуб банковских аналитиков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bankir.ru>
2. Федорова Е.А., Андреева О.А. Управление деловой репутацией управляющей компании // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 2. С. 111–120.

**Мищенко А.А.**  
*аспирантка 3 курса*  
*Тамбовского Государственного Университета*  
*имени Г.Р. Державина*

### ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДА

Каждый работник в коллективе ежедневно контактирует с другими сотрудниками. Помимо вполне ясного и привычного для всех деятелей рыночных отношений обмена между людьми услугами и товарами, существует еще более тонкий обмен эмоциями. Для организаций, занимающихся обслуживанием клиентов в условиях личного взаимодействия «лицом к лицу», крайне важным является вопрос о качестве отношений, возникающих в данном случае между сотрудниками и клиентами. Наиболее сильным является эффект, возникающий в результате подобного обмена, в тех сферах деятельности, где отношения между клиентом и поставщиком услуги носит длительный характер, предполагающий взаимное доверие и уважение. Успех взаимодействия с клиентом во многом будет зависеть от того насколько персонал, предоставляя услугу, будет внимателен, обходителен, вежлив, приветлив и т.п. В западных странах, особенно в США, давно поняли магию улыбку, и в сервисных организациях много внимания уделяется обучению персонала, направленного на развитие умения управлять эмоциями [1].

Различные виды труда несут неодинаковую эмоциональную составляющую. «**Эмоциональная составляющая труда**» - это эмоции персонала, испытываемые во время трудового процесса, выраженность которых зависит от вида профессиональной деятельности. В данном контексте более приемлемо определение «**эмоций**», предложенное Роллсом [8], - это состояния, вызываемые посредством вознаграждений и наказаний, включая изменения в поощрениях и наказаниях. Вознаграждение – это то, ради чего человек будет работать. Наказание – это то, чего человек хочет избежать или от чего будет уклоняться, выполняя работу. В каких-то видах труда эмоции бьют через край, а где-то они полностью отсутствуют. В связи с этим согласно эмоциональной составляющей можно выделить следующие виды труда: 1. эмоциональный труд; 2. неэмоциональный труд; 3. частично эмоциональный труд [3].

1. «**Эмоциональный труд**» можно определить как работу по изображению предписанных организацией определенных эмоций при работе с людьми. Термин впервые был введен Хошчайлд А.Р. (Hochschild, 1983), указавшей на необходимость в управлении собственными эмоциями в соответствии с социальными ситуациями [7]. В своем не имеющим на тот момент аналогов

исследовании работников авиакомпаний, обслуживающих пассажиров во время полета, Хошчайлд А.Р. анализировала попытки организаций управлять тем, как работники ведут себя и взаимодействуют с пассажирами. От стюардесс в ситуации общения с пассажирами требовалось демонстрировать в интересах компании такие эмоции, как добросердечность, участие, приветливость и удовольствие, особенно в отношении пассажиров-мужчин. И наоборот, стюардессы не должны были проявлять скуку или раздражение. По результатам исследования стюардесс авиалиний Арли написала книгу «Управляемое сердце: коммерциализация человеческого чувства».

Горбунова М.Ю. определяет «эмоциональный труд» как степень манипуляции работником своими внутренними чувствами или поведением, чтобы показать соответствующую эмоцию в ответ на организационные правила или требования трудовой роли [2].

Маанен Дж. В., исследуя специфику труда в развлекательных парках «Диснейленд», указывает, что торговля счастьем опирается на символические ресурсы, определяемые историей и дизайном парка, но также большую роль играет живая рабочая сила, которая в большей или меньшей степени готова приветствовать гостей, усаживать их в вагончики, нажимать кнопки, подносить еду, убирать мусор, подметать улицы, и в общем и целом, из кожи вон лезть, чтобы выполнить или даже перевыполнить все пожелания посетителей. Неловкие движения, грубые слова, невнимание, искусственная наигранность или сонный, скучающий вид могут подорвать бизнес и нанести ущерб продажам [4].

Подобное управление своими эмоциями предполагает определенное планирование и требует усилий, в результате чего действительно составляет настоящий труд. Эмоции, которые некогда считались проявлением личности человека, его внутренних чувств, стали своего рода товаром, который нужно уметь подавать определенным образом. В последующих исследованиях было показано, что такие организации, уделяющие внимание обращению работников с клиентами, озабочены в первую очередь тем, как управлять именно выражением эмоций, а не истинными чувствами своих работников. Руководители, управляющие модификацией эмоций подчиненными ему служащими, следуют установленным социальным нормам, определяющим, какие эмоции являются подходящими для определенной ситуации [5].

Несмотря на то, что первоначально это явление было исследовано в сфере обслуживания, эмоциональный труд относится к каждому виду деятельности. Предполагается, что любой работник будет вести себя, по меньшей мере, вежливо с сотрудниками. Истинные сложности начинают возникать в том случае, когда работник должен демонстрировать одну эмоцию, испытывая при этом другую. Такое различие называется эмоциональным диссонансом и может привести к большим потерям, как для работника, так и для организации. Запрятанные внутри чувства расстройства, злобы и нежелания подчиняться могут быть причиной эмоционального и морального истощения [6].

**2. «Неэмоциональный труд»** - это труд, в котором работнику не приходится контактировать с клиентами. Примером, такого вида труда могут



быть: рабочий у конвейера, программист за компьютером. В такой специфике профессиональной деятельности работник не испытывает никаких эмоций от общения с коллегами. От сотрудников неэмоционального труда не требуется высказывать фальшивые эмоции в угоду клиенту.

**3. «Частично эмоциональный труд»** - это нечто среднее между эмоциональным и неэмоциональным видами труда. Таким сотрудникам, возможно, и не приходится контактировать «лицом к лицу» с клиентами, но они общаются внутри коллектива, их работа несет в себе определенную ответственность или содержит риск для жизни, что повышает степень эмоционального напряжения работника. Примером такого вида труда могут быть: директор, бухгалтер, пожарный.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что различные виды труда несут неодинаковую эмоциональную составляющую. В связи с этим согласно эмоциональной составляющей можно выделить следующие виды труда: 1. эмоциональный труд; 2. неэмоциональный труд; 3. частично эмоциональный труд. Персоналу необходимо за счёт верного кодирования и декодирования эмоций научиться создавать комфортную эмоциональную среду для клиентов, что позволит обеспечить дальнейшее сотрудничество.

#### **Список использованной литературы:**

1. Горбунова М.Ю. Эмоциональная составляющая подготовки специалистов для туристической отрасли, с. 1.
2. Горбунова М.Ю. Эмоциональный труд работника помогающих профессий [Текст] / М.Ю. Горбунова // Проблемы гуманитарных наук: история и современность: Альманах. Вып. 4. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2008. С.102.
3. Кин Е.И. Идентификация видов труда: эмоциональная составляющая. Экономика. Вестник томского государственного труда. № 1 (13). – 20011. с. 77.
4. Маанен Дж. В. Фабрика улыбки: работа в Диснейленде // Антология организационной психологии / Барри М. Стоу; [Пер. с англ.: С.Е. Пале] [Текст] / Дж. Маанен. М., 2005. С. 376.
5. Мищенко Е.С., Мурзина К.С., Черемисин А.А. Статья «Понятие эмоционального труда и его значение в сфере высшего профессионального образования». Журнал. Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 3 (41). 2012. с. 213.
6. Ekman, P. Smiles When Lying / P. Ekman, W.V. Friesen, E.L. Rosenberg. London : Oxford University Press. 1997. P. 201 – 216.
7. Hochschild, A.R. The Managed Heart: the Commercialization of Human Feeling / A.R. Hochschild. – Barkley : The University of California Press, 2003. – 273 p.
8. Rolls, E.T. The Brain and Emotion. New York.: Oxford University Press. 1999.

**Свириденко В. А.**  
*студентка 2 курса магистратуры по направлению «Менеджмент»,  
магистерская программа «Общий стратегический менеджмент»  
Института экономики и управления  
Северо-Кавказского федерального университета*

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ**

Кадровая политика муниципального казенного общеобразовательного учреждения «Средняя общеобразовательная школа № 6» определяется стратегическим анализом кадрового потенциала в контексте стратегического анализа деятельности школы, а также исходя из перспектив ее развития и требований Федерального закона от 29.12.2012 года № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Целью кадровой политики является формирование механизма устойчивого развития кадрового потенциала МКОУ «СОШ №6», обеспечивающего его соответствие современным, социальным и экономическим потребностям развития страны, запросам личности, общества, государства, позволяющего эффективно решать производственные задачи по развитию образовательного процесса.

Перед администрацией МКОУ «СОШ № 6» при достижении поставленной цели стоят следующие задачи:

- Разработка и реализация стратегии развития кадрового потенциала, ориентированной на создание необходимых условий для развития педагогических кадров, способных эффективно решать производственные задачи по развитию учреждения.
- Разработка эффективной системы управления кадрами.
- Обеспечение школы высокопрофессиональными, педагогическими и руководящими кадрами, готовыми решать задачи развития школы.
- Совершенствование системы административного, методического и психологического сопровождения педагога в его деятельности, особенно – на этапе профессионального становления.
- Обеспечение необходимых условий для полной самореализации и саморазвития каждого педагога.
- Разработка системы стимулирования педагогических работников.
- Формирование и развитие комфортного микроклимата в коллективе.

На основе результатов изучения и оценки кадрового потенциала в МКОУ «СОШ № 6» автором данного исследования разработана стратегия развития кадрового потенциала через включение педагогических работников в активную деятельность по реализации миссии школы, через систему повышения квалификации педагогов, основанную на принципе непрерывного образования через различные формы открытых мероприятий разного уровня:

– курсы повышения квалификации (дистанционные проблемные курсы; курсы при Ставропольском краевом институте развития образования, повышения квалификации и переподготовки работников образования по введению ФГОС НОО);

– наставничество опытных педагогов;

– участие очных и заочных предметных профессиональных конкурсах, всероссийских педагогических конференциях, вебинарах.

Стратегия развития кадрового потенциала является структурным элементом общей базовой стратегии развития образовательного учреждения, определяемой как стратегия стабилизации (ограниченного роста). Данная стратегия развития образовательного учреждения представлена в приложении. .

Разработка стратегии развития кадрового потенциала МКОУ «СОШ № 6» основана на стратегическом анализе деятельности школы и результатах оценки кадрового потенциала МКОУ «СОШ № 6». Учитывая основные данные оценки кадрового потенциала школы основную его стратегию развития можно определить как стратегию стабилизации. Содержание стратегии развития кадрового потенциала представлено в Таблице 1.

Таблица 1 - Состав и содержание стратегии развития кадрового потенциала МКОУ «СОШ № 6»

Виды стратегий	Направление реализации стратегии на предприятии	Цели
1	2	3
Базовая стратегия		
Стратегия стабилизации (или ограниченного роста)	<p>Основные направления реализации Базовой стратегии:</p> <p>– Управление развитием кадрового потенциала МКОУ «СОШ № 6».</p> <p>– Включение в управление школой педагогов.</p> <p>– Совершенствование и развитие административного, методического и психологического сопровождения педагогов.</p> <p>– Обеспечение материально-технических условий для полной реализации творческого и личностного потенциала</p>	<p>– Создание условий для реализации профессиональных запросов педагогических работников как условия реализации миссии образовательного учреждения.</p> <p>– Определение путей стратегического развития кадрового потенциала школы.</p> <p>– Обеспечение стабильного процесса развития персонала организации как подсистемы эффективно развивающейся системы образовательной организации.</p>

	<p>персонала.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Организация высокоэффективного профессионального взаимодействия.</li> <li>– Развитие методической и социально-психологической службы школы.</li> <li>– Реализация федерального государственного профессионального стандарта.</li> </ul>	
Стратегии, реализующие базовую		
Стратегия управления персоналом	Организация деятельности персонала	Повышение эффективности деятельности персонала. Совершенствование механизмов управления персоналом. Повышение эффективности труда персонала
Маркетинговая стратегия	Маркетинговая деятельность образовательной организации в сфере кадровой политики	Формирование привлекательности для педагогических работников МКОУ «СОШ № 6» как места основной работы
Политическая стратегия	Управление	Разработка совокупности мер внедрению педагогов школы в профессиональное сообщество на уровне муниципалитета, региона, страны
1	2	3
Инновационная стратегия	Управленческая деятельность. Образовательная деятельность для педагогов школы.	Совершенствование управленческой и образовательной деятельности через внедрение инновационных образовательных технологий, демократизацию управленческих процессов.
Финансовая стратегия	Финансово-экономическая политика школы в вопросах кадровой политики	Определение основных путей финансово-экономического стимулирования персонала.

		Определение направлений инвестиций с целью развития персонала.
Производственная стратегия,	Содержание административного, методического, психологического, технологического сопровождения педагогов	Повышение эффективности педагогической деятельности учителя через использование современных методов, форм и технологий повышения квалификации, совершенствование его сопровождения в профессиональной деятельности.
Техническая стратегия	Материально – техническая база школы	Обеспечение современного технического сопровождения образовательного процесса как фактора профессионального роста педагога.
Организационная стратегия	Педагогическая деятельность учителя	Создание эффективной структуры методического, административного и технологического сопровождения учителя в контексте развития и деятельности образовательной организации. Совершенствование условий и механизмов педагогического процесса, как фактора развития личности учителя
Стратегия ресурсного обеспечения	Материально-техническая база школы	Развитие материально-технического обеспечения как фактора совершенствования деятельности учителя и реализации его профессиональных запросов
Инвестиционная стратегия	Научно-методическое, технологическое обеспечение школы.	Определение приоритетных областей развития кадрового потенциала и научно-методического сопровождения педагогической деятельности учителя
Социальная стратегия	Кадровый состав , условия труда в образовательной организации	Развитие системы социального обеспечения и развития кадрового потенциала. Совершенствование условий

		труда
Экологическая стратегия	Кадровые ресурсы школы, Коммуникации	Обеспечение безопасности образовательной деятельности для персонала школы (физической, юридической, психологической, медицинской ит.д.), в том числе во взаимодействии с внешней средой.

Успешная реализация предлагаемой стратегии развития кадрового потенциала зависит от нескольких факторов. Вот некоторые из них:

- Это, прежде всего, четкое понимание управленческим аппаратом образовательной организацией своих сильных и слабых сторон, обуславливающее формирование верно смоделированной образовательной среды образовательного учреждения, основанной на адекватном использовании своих сильных сторон и имеющихся возможностей для устранения или ослабления эффекта влияния на развитие организации сторон слабых, возможных угроз и рисков.

- Понимание администрацией важной роли и значения кадрового потенциала в успешной реализации миссии образовательного учреждения.

- Готовность администрации к введению инноваций в процесс управления развитием кадровым потенциалом, в том числе и расширение сферы диалогизации при решении проблем структурирования образовательного пространства школы.

- Готовность педагогического коллектива к принятию вводимых изменений и инноваций.

- Наличие необходимых материально-технических ресурсов, позволяющих в полной мере реализовать данную стратегию.

Перечень факторов, оказывающих влияние на успешность реализации предлагаемой стратегии развития педагогических кадров можно продолжать. Перед общеобразовательной организацией возникает крайняя необходимость формирования портфеля альтернативных стратегий, как условия успешной реализации стратегии базовой. На наш взгляд возможный портфель стратегий, обуславливающих успешную реализацию базовой стратегии развития кадрового потенциала в МКОУ «СОШ № 6», представлен в Таблице 2. Выбор стратегий обоснован анализом внешних и внутренних условий деятельности МКОУ «СОШ № 6», а также результатами оценки кадрового потенциала школы.

Таблица 2 - Портфель альтернативных стратегий организации

Стратегия	Цели
1	2
Базовая стратегия	
Стратегия стабилизации (или	– Создание условий для реализации профессиональных запросов педагогических работников как условия реализации миссии образовательного

ограниченного роста)	<p>учреждения.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Определение путей стратегического развития кадрового потенциала школы.</li> <li>– Обеспечение стабильного процесса развития персонала организации как подсистемы эффективно развивающейся системы образовательной организации.</li> <li>–</li> </ul>
<b>Стратегии использования возможностей</b>	
Фокусирования	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Эффективное использование возможностей внешней среды: совершенствование нормативно-правовой базы государства в вопросах развития образования, в том числе развития кадрового потенциала; реализация национальных конкурсных проектов, направленных на развитие образовательного комплекса России;</li> <li>положительная динамика изменения статуса учителя, материального и морального стимулирования учителя и др.</li> <li>– Эффективное использование следующих имеющихся ресурсов при решении оперативных задач: развивающаяся материально-техническая база МКОУ «СОШ № 6»; стабильный высококвалифицированный педагогический коллектив, высокая мотивация педагогической творческой деятельности и др.</li> <li>–</li> </ul>
Привлечение новых потребителей образовательных услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Эффективное использование возможностей внешней среды: близкое расположение к районному центру, краевому центру, расширение сферы образовательных услуг и др.</li> <li>– Расширение рынка сбыта образовательных услуг.</li> <li>– Создание привлекательного для новых сотрудников имиджа школы.</li> </ul>
<b>Стратегии устранения угроз</b>	
Стратегия обороны	Устранение угроз и рисков внешней среды через исключение негативного влияния факторов внешней среды на развитие кадрового потенциала школы.
Стратегия «удержания»	
Стратегия конкуренции	Устранение угроз конкуренции: формирование привлекательного для новых сотрудников имиджа школы.
Стратегия оперативного реагирования (постоянная	Разработка комплекса мер по предупреждению негативного влияния изменений в окружающей среде на процессы развития кадрового потенциала МКОУ «СОШ № 6».

адаптация деятельности школы (в окружающей среде)	к	
1		2
Стратегии сохранения, укрепления и использования сильных сторон		
Стратегия оперативного реагирования (постоянная адаптация деятельности школы (в окружающей среде)	к	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обеспечение оперативного реагирования на изменяющиеся условия окружающей среды.</li> <li>– Обеспечение стабильности развития и роста кадрового потенциала в условиях активно изменяющейся внешней среды.</li> </ul>
Стратегия сохранения научно-технического и кадрового потенциала	и	Развитие имеющихся материально-технических, технологических и кадровых ресурсов образовательной организации
Стратегия развития рынка образовательных услуг		Сохранение, развитие имеющихся ресурсов школы и развитие рынка образовательных услуг в вопросах развития кадрового потенциала.
Стратегия развития продукта		<ul style="list-style-type: none"> <li>– Совершенствование системы управления развитием кадрового потенциала школы.</li> <li>– Совершенствование методологической базы и методического инструментария процесса управления развитием капитала.</li> <li>–</li> </ul>
Поддержание статус-кво		<p>Создание положительного имиджа образовательной организации.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Расширение сферы влияния на рынке образовательных услуг для педагогов.</li> <li>- Привлечение потребителей образовательных услуг (через тиражирование имеющегося опыта в другие школы).</li> <li>- Обеспечение стабильности в развитии кадрового потенциала.</li> </ul>
Стратегия центрированной		Использование дополнительных возможностей для предоставления новых образовательных услуг для



диверсификации	педагогических: развитие дистанционной системы пост профессионального образования, совершенствование административного, методического и научного сопровождения кадрового потенциала.
Стратегии ликвидации слабых сторон	
Стратегия экономии издержек	– Создание системы эффективного инвестирования в процесс развития кадрового потенциала. - Создание ресурсной базы развития материального обеспечения развития кадрового потенциала за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов. - Внедрение современных экономичных технологий жизнеобеспечения деятельности образовательной организации.
Проведение взвешенной кадровой политики	Совершенствование управления развитием кадрового потенциала.
1	2
Расширение сферы образовательных услуг, для педагогов использование новых методологических подходов.	Устранение имеющихся проблемных зон в данном направлении, повышение привлекательности предоставляемых образовательных услуг для педагогического сообщества поселения, муниципалитета.

Реализация предлагаемой стратегии развития кадрового потенциала предполагает получение результатов в следующих направлениях:

- система управления развитием кадрового потенциала;
- педагогическая деятельность коллектива;
- развивающий компонент развития кадрового потенциала;
- адаптивный компонент развития кадрового потенциала;
- рефлексивный компонент развития кадрового потенциала.

Поле ожидаемых результатов внедрения данной стратегии составлено с учетом влияния внешних и внутренних факторов на процесс управления развитием кадрового потенциала (Таблица 3).

Таблица 3 - Ожидаемые результаты реализации стратегии развития кадрового потенциала

Направление реализации стратегии	Ожидаемые результаты
1	2
Система управления развитием кадрового потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Изменение директивно-целевого характера управления на ценностно-ориентированный.</li> <li>– Преобразование управления развитием кадрового потенциала в соуправление, достижение баланса единоначалия и коллегиальности в управлении.</li> <li>– Формирование и совершенствование процесса диалогизация управления развитием кадрового потенциала;</li> <li>– Создание гибкой подвижной структуры управления, при которой доминирует сетевой (горизонтально-координационный) тип взаимодействия компонентов структуры управления</li> </ul>
В педагогической деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формирование мотивационной и технологической готовности учителей к решению профессиональных задач, обеспечивающих реализацию производственных задач.</li> <li>– Разработка эффективной программы внутришкольного повышения квалификации.</li> </ul>
1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Полная укомплектованность школы высококвалифицированными педагогическими кадрами, подготовленными к реализации основной образовательной программы в соответствии с требованиями ФГОС .</li> <li>– Развитие и совершенствование системы наставничества, поддержки молодых педагогов.</li> <li>– Активное внедрение дистанционных образовательных технологий во внутришкольное повышение квалификации.</li> <li>– Формирование для каждого педагога коллектива индивидуальной траектории и темпа повышения квалификации за счет использования новых информационных и организационных технологий.</li> <li>– Формирование рефлексивных навыков педагога как условие самооценки собственной деятельности учителя;</li> <li>– Широкое внедрение в педагогическую</li> </ul>

	<p>деятельность учителя технологий проектирования инновационного образовательного процесса.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Создание эффективной модели инновационного образовательного пространства развития кадрового потенциала.</li> </ul>
Развивающий компонент развития кадрового потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Характеристика ключевых компетенций педагогов и показателей их достижения в профессиональной деятельности педагога в соответствии с требованиями профессионального стандарта учителя.</li> <li>– Внедрение в педагогическую деятельность учителя проектную технологию, как средство развития личности учителя и ученика в их взаимодействии по формированию развивающей образовательной среды.</li> <li>– Создание эффективной модели профессиональной деятельности педагога в рамках организации развивающей образовательной среды школы.</li> <li>– Освоение методики организации деятельности школьников на основе современных образовательных технологий .</li> <li>– Институализация права учителей на свободу методического творчества, перенос акцента с контроля за ходом учебного процесса на контроль за его результатами (итоговыми и промежуточными) и за деятельностью учителей по повышению квалификации, как определяющей в решающей мере качество учебных занятий;</li> <li>– Совершенствование профиограммы, или карты компетентности, определяющей требования к совокупности его личностных качеств, способностям выполнять те или иные функции и социальные роли как одного из факторов стимулирования педагогов.</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Формирование у педагогов умения структурировать инновационные процессы в профессиональной деятельности педагога.</li> <li>– Разработка модели управления нововведениями в профессиональной деятельности педагога и критериев оценки результативности таких нововведений</li> </ul>
Адаптивный компонент развития кадрового потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Создание механизмов процессов адаптации: содержательного, функционального и диагностического на всех этапах педагогической деятельности, в том числе с учетом профессионального стандарта.</li> <li>– Создание и совершенствование модели организации процесса адаптации педагогов к новому</li> </ul>

	содержанию, к новой форме представления материалов, к новой структуре образовательного процесса в свете требований ФГОС.
1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разработка системы показателей адаптации коллектива школы к деятельности в инновационном пространстве и критериев степени такой готовности.</li> <li>– Предоставление возможности выстраивания каждым педагогом индивидуального образовательного маршрута.</li> <li>– Определение внутренних кадровых резервов и полей возможного развития персонала.</li> <li>– Организация наставничества как эффективного процесса профессионального взаимодействия, в котором опытный, положительно зарекомендовавший себя сотрудник ответственен за должностное продвижение и развитие наставляемого, в результате чего развитие получают все участники взаимодействия.</li> <li>– Обеспечение условий для социально-психологической адаптации новых сотрудников на всех этапах становления через проведение системы мониторинговых и тренинговых мероприятий.</li> <li>– Делегирование определенного круга полномочий наставнику от администрации школы как достаточного инструментария для успешного осуществления своих функций.</li> <li>– Формирование и развитие коллективных традиций в том числе и в работе по саморазвитию педагога.</li> </ul>
Рефлексивный компонент развития кадрового потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разработка инструментария самооценки учителя по реализации современных подходов в обучении на своих уроках в рамках внутреннего оценивания качества обучения.</li> <li>– Ежегодный мониторинг сформированности эмоционального выгорания (СЭВ) и общего уровня психической напряженности педагогов школы с целью организации обратной связи с педагогами и руководством школы для планирования и осуществления профилактических и коррекционных мер по предупреждению дальнейшего развития СЭВа и уровня психической напряженности сотрудников.</li> <li>– Развитие сферы самоконтроля профессионально-успешных учителей и привлечение их к работе с менее успешными коллегами в качестве консультанта, супервизора, модератора, тьютера и т.д..</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обеспечение необходимых условий для развития у учителей корпоративной идентичности, самосознания и сопричастности.</li> <li>– Участие в конкурсах профессионального мастерства различного уровня, в том числе дистанционных.</li> <li>– Формирование системы морального и материального поощрения педагогов.</li> <li>– Выявление возможных барьеров профессионального саморазвития и разработка механизмов их преодоления</li> </ul>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Предлагаемая вниманию читателя стратегия развития кадрового потенциала была апробирована и частично реализована в течение 2013-2014 и 2014-2015 учебных годов в МКОУ «СОШ № 6».

В рамках работы по реализации предлагаемой стратегии автором данного исследования были разработаны следующие локальные акты школы:

- Положение о методическом совете МКОУ «СОШ № 6»;
- План работы методического совета МКОУ «СОШ № 6»
- Положение и Школе молодого педагога;
- План работы Школы молодого педагога;
- Положения о проведении профессиональных конкурсов, недель;
- Положение об аттестации педагогических работников на соответствие занимаемой должности;
- Единый перспективный план курсовой переподготовки кадров на 5 лет
- Положение о временном творческом объединении педагогических работников (творческой проблемной группе);
- Программа сплочения школьного коллектива;
- Положение о пользовании школьной библиотекой;
- Регламент безопасного использования ресурсов сети Интернет при организации образовательного процесса;
- Положение об организации исследовательской деятельности учащихся.
- Положение о школьной научно-практической конференции.
- Планы внутришкольного контроля и мониторинга и др.

Новизна предлагаемого подхода в построении стратегии развития кадрового потенциала общеобразовательного учреждения маленького сельского поселения определяется тем, что в научно-методической литературе, посвященной вопросам развития образования, данный подход к структурированию работы оп развитию кадрового потенциала общеобразовательной организации практически не рассматривается, особенно в применении к сельским общеобразовательным учреждениям. Вопросы

стратегического анализа и планирования деятельности сельского общеобразовательного учреждения находятся в стадии разработки.

На данный момент времени апробированы практически все из разработанных автором данной работы локальных актов, являющиеся рабочими документами МКОУ «СОШ № 6» в течение 2013-2014, 2014-2015 учебных годов. Сканкопии данных документов можно найти на официальном сайте школы. Также автором были проведены организационно-методические мероприятия, реализующие данную стратегию развития кадрового потенциала. Подробное рассмотрение результатов реализации предлагаемой стратегии развития кадрового потенциала МКОУ «СОШ № 6» является предметом отдельной статьи.

Частично данные материалы были апробированы также в МКОУ СОШ № 16 с.Дубовка и МБОУ СОШ № 15 с. Казинка Шпаковского муниципального района, а также в НОУ «СОШ с углубленным изучением отдельных предметов имени В.Д.Чурсина».

#### **Список использованных источников**

1. Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации: учеб. пособие. — Изд. 2-е. -М.: «РАГС», 2005. 224 с.
2. Аристархов У.Н. Аттестация работников // Экономика и управление. — 2005. № 11.-С. 16-22.
3. Базаров Т.Ю.Кадровый менеджмент: теория и практика управления человеческими ресурсами. Вып. 2. М.: Институт практической психологии. 2010.
4. Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Ройш П. Управление персоналом: учебное пособие. - 3-е изд. - Мн.: Экоперспектива, 2010. - 352 с.
5. Варламова Е. Как и зачем обучают персонал //Кадровое дело, февраль 2005 г., № 2.
6. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. — 2-е изд., переработ, и доп. М.ИНФРА-М, 2006. - 464 с.
7. Железцов, А. Потенциал сотрудника и модели его мотивации / А. Железцов // Маркетинг. – 2005. - № 3. – с.97-107.
8. Иванов Д.А. Экспертиза в образовании: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр "Академия", 2008
9. Ильинская, Е.М. Кадровые стратегии по стадиям развития организации. Научная сессия ГУАП 2011
10. Карезин, В. Куда податься молодому специалисту? / В. Карезин // Управление персоналом. - 2005. - №2. - С.15-18.
11. Киршина, И.А. Российская система профессионального образования и рынок труда Научная сессия ГУАП: Сб. докладов.- Ч.Ш. СПб.: ГУАП, 2010.
12. Уваров В.В. Теория стратегических маневров в свете современного российского менеджмента // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. - №8. - С. 25-34.
13. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода /Под ред. И.Т. Фролова. М.2005. 224 с.

**Чкадуа И.Р.**  
*аспирантка кафедры «Общий менеджмент»*  
*Финансовый университет при Правительстве РФ*  
*Г. Москва, Российская Федерация*  
*E-mail:chkaduaairina@yandex.ru*

## **КРИТЕРИИ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.**

Любое российское предприятие, стремящееся идти в ногу со временем, не может не иметь в качестве одного из ориентиров формирование эффективной организационной культуры, которая в самых общих чертах представляет собой способность предприятия к внешней адаптации к постоянно меняющимся экономическим условиям и внутренней интеграции, что в совокупности обеспечивает успешное функционирование предприятия. При этом, чем более эффективно используется организационная культура, тем более результативно осуществляется производственный процесс при соответствующем ресурсном обеспечении. Одной из важнейших экономических проблем в управлении организацией является правильное обоснование показателей эффективного использования потенциала организационной культуры с целью позитивного воздействия на конечные производственно-хозяйственные результаты.

Вопросы, какая именно культура может быть названа эффективной и существуют ли вообще признаки эффективных культур, давно интересуют специалистов. К построению эффективной организационной культуры исследователи данного явления подходят с различными критериями, используя разные приемы для оценки влияния тех или иных характеристик эффективности работы предприятия. Преобладает при этом качественная оценка организационной культуры, которая в значительной мере носит описательный характер. Намного реже, в силу недостаточной изученности, используется количественный подход, который оценивает степень влияния тех или иных характеристик организационной культуры на эффективность деятельности данной организации. В рамках данной статьи мы предлагаем рассмотреть оба подхода к оценке критериев эффективности организационной культуры, так как считаем, что, применяемые в совокупности, они могут позволить наиболее достоверно и точно оценить существующую на том или ином предприятии организационную культуру. Поскольку при проведении исследования невозможно уделить внимание абсолютно всем параметрам, то на наш взгляд, можно сгруппировать их, и выделить наиболее общие показатели [1, 180]:

1. Адекватность культуры выбранной стратегии бизнеса и восприимчивость к изменениям во внешней среде

2. Социальный показатель

Объектом оценки является формальная и неформальная структура, характер их взаимодействия, стиль руководства, методы принятия решений, социализация новых членов и др.

3. Информационная среда

Роль человеческих знаний и социальных коммуникаций становится одной из определяющих в процессе достижения организацией и ее работниками своих целей. Следует помнить, что синергетический эффект от функционирования организации как системы может быть получен лишь в конструктивном взаимодействии всех ее элементов, что, в свою очередь, предполагает осуществление интенсивного информационного обмена и постоянной обратной связи. «Открытость» руководства и доступность важной информации для каждого работника создают необходимые предпосылки для успешной реализации любого проекта организационного развития. От адекватности информационной среды во многом зависит и результативность управления организационной культурой, «продвижения» в сознание работников необходимой организационной идеологии;

#### 4. Техническая составляющая

Основные параметры оценки здесь связаны с соответствующими показателями культуры производства и культуры труда (включая условия труда, экологическую безопасность, производственную эстетику и др.), с качеством выпускаемой продукции (качественный уровень), уровнем технологической модернизации и т.п.;

#### 5. Маркетинговая составляющая

Очевидно, что в условиях высоко конкурентной рыночной среды каждая организация обязана формировать и развивать у себя постоянную нацеленность на максимальное удовлетворение всё возрастающих запросов потребителей;

#### 6. Экономическая составляющая

Необходимо отметить, что повышение экономической эффективности является важнейшим фактором достижения успеха любым предприятием/фирмой/коммерческой компанией, и при анализе организационной культуры не следует полностью «абстрагироваться» от реалий и динамики ее финансового обеспечения

7. Этическая состоятельность культуры и имидж организации в глазах общественности.

Культивируемые в организации моральные принципы выполняют функцию важного «нравственного обеспечения» всех организационных процессов. Причем в идеале такие корпоративные принципы должны иметь конвенциональную природу, т.е. пониматься и, главное, приниматься как должное всеми работниками организации, включая ее высшее руководство.

Все сгруппированные показатели, перечисленные выше, могут иметь и количественную оценку. Основой для такого подхода может служить концепция ситуационной балльной оценки.[2] Суть ее состоит в том, чтобы эффективности использования каждой в отдельности характеристики организационной культуры присвоить определенный балл. Поскольку организационная культура отражает коллективные базовые представления, при проведении рейтинговой оценки необходимо создать экспертную группу из сотрудников исследуемого предприятия, которые и будут производить оценку характеристик организационной культуры. Оценку предлагается производить по традиционной пятибалльной системе. Оценив каждую из выбранных



характеристик и присвоив ей определенный балл, просуммируем их по следующей формуле:

$$\sum I = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + \dots + I_n, (1)$$

где I - характеристика организационной культуры;

n - количество характеристик, подлежащих рассмотрению.

При ответах на вопросы дается рейтинговая оценка эффективности каждой из выбранных характеристик в соответствии со следующей шкалой:

5 - выдающиеся результаты,

4 - очень хорошие,

3 - средние достижения,

2 - на грани необходимых,

1 - очень слабые результаты.

В конечном итоге, чтобы определить степень эффективности организационной культуры, обозначим данный результат как коэффициент эффективности (Кэф), можно вывести следующую формулу:

$$Кэф = \sum I / 5n,$$

где 5n – максимально возможный результат оценки

Таким образом, если в организации все выбранные для анализа показатели организационной культуры были оценены на пять баллов, то есть Кэф будет равен 1, то это будет означать, что в организации создана такая организационная культура, которая наилучшим образом способствует процветанию и росту эффективности данной организации. Если же коэффициент минимален, то это является прямым доказательством того, что организационная культура того или иного предприятия нуждается в изменении или дополнительном внимании к себе со стороны руководства.

Диагностика организационной культуры является важной составляющей управления предприятием, ведь, как отмечалось ранее, именно эффективно функционирующая организационная культура обеспечивает стабильность и долгосрочность деятельности организации. Несмотря на множественность подходов к оценке эффективности организационной культуры, в рамках данной статьи мы рассмотрели, на наш взгляд, не менее значимые качественный и количественный подходы, позволяющие получить общую, но достаточно достоверную информацию о развитости организационной культуры на том или ином предприятии.

### Список литературы

1. Грошев И. В., Юрьев В. М. Менеджмент организационной культуры: учебн. пособие. – М.: МПСИ, МОДЭК, 2010
2. Савченко Л.С. Оценка эффективности организационной культуры предпринимательства // Российское предпринимательство. — 2011. — № 12 (72).
3. О. Е. Стеклова. Организационная культура: учебное пособие О. Е. Стеклова. - Ульяновск: УлГТУ, 2007. - 127 с., 2010

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

**Стрелкова И. А.**

*профессор, д.э.н., профессор кафедры*

*«Мировая экономика и международный бизнес»*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ**

В условиях введения экономических санкций против России и продолжающегося падения цен на нефть перед нами стоит нелегкая задача определить приоритеты и источники развития экономики страны, факторы ее конкурентоспособности на мировых рынках. Для этого необходимо осмыслить те новации, которые изменяют и уже во многом определяют сегодня состояние международных экономических отношений (МЭО).

В октябре прошлого года был опубликован традиционный доклад Всемирной торговой организации (ВТО) – World Trade Report 2014 – в котором, помимо данных о состоянии мировой торговли за период 2013 и начала 2014 гг., дан анализ новых тенденций, влияющих на процессы межстранового обмена. Выделим те из них, которые Россия может использовать для развития своих конкурентных преимуществ на мировых рынках.

В докладе отмечается, что темпы роста мировой торговли практически не растут и даже немного замедляются (в 2012 году – это было 2,3%, в 2013 – 2,2%, в 1-ом квартале 2014 - 2,1%)[4;18], при этом в последние 2 года они стали отставать от темпов роста мирового ВВП, что было совершенно нехарактерно для 2-х предшествующих десятилетий, когда мировая торговля росла вдвое быстрее. Замедление динамики мировой торговли в 2012 г. стало одной из причин снижения темпов экономического роста в развитых странах зоны евро. Эксперты отмечают, что в значительной степени это произошло из-за резкого снижения мировых цен на ряд традиционных товаров экспорта, таких как кофе (-22%), хлопок (-42%), уголь (-21%), железная руда (-23%), при этом цены на энергоносители практически остались на том же уровне.

На фоне этих процессов вынужденное сокращение российского экспорта и импорта не выглядит событием, выпадающим из мирового тренда. Вместе с тем, абсолютные значения этих показателей (10-е место в мире среди стран-экспортеров и 16-е среди стран импортеров в 2013 году – по оценке ВТО) показывают слабую корреляцию с показателями промышленного производства и роста ВВП страны.

Следует отметить, что высокая интенсивность взаимодействия национальных экономик наблюдается в сфере международного обмена услугами. Сохраняются намеченные тенденции более высоких, чем по другим товарным позициям, темпов роста в мировом экспорте коммерческих услуг – 6%. Наиболее заметное ускорение наблюдается в секторе туристических,

коммуникационных, финансовых, компьютерных и информационных услуг (7%-9%-10% соответственно). И хотя доля страны в их глобальных поставках пока незначительна, это те позиции, по которым Россия имеет свои конкурентные преимущества и может успешно их развивать - сегодня страна находится пока на 21-м месте среди стран-экспортеров услуг и на 10-м – среди стран-импортеров, при этом мы экспортируем коммерческие услуги на 65 млрд. долл., а импортируем – почти в 2 раза больше – на 123 млрд. долл.[2;5] У российских компаний есть потенциал для активизации своего участия в международном обмене услугами, об этом же свидетельствуют данные о положительной динамике доли данного сектора в структуре внешнеэкономических связей страны, хотя она пока и остается значительно ниже среднемирового уровня в 19% .[5;278]

ВТО, ссылаясь на прогноз Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, согласно которому мировое производство продовольствия должно увеличиться почти на 70% в течение ближайших трех десятилетий, отмечает возрастающую роль продовольственных товаров в структуре современной мировой торговли. Россия, имея значительные площади сельскохозяйственных угодий, большие объемы водных ресурсов, может использовать эти преимущества, чтобы занять в будущем одно из лидирующих мест на мировом рынке продовольствия.

Однако, в настоящее время российский агропромышленный комплекс находится в очень сложной ситуации, граничащей с рецессией. По некоторым оценкам, стоимость активов отрасли за последние 10 лет снизилась почти в 2 раза - до 70,6 трлн. рублей, а доля АПК в ВВП страны упала до 3,6%, при этом темпы роста валовой добавленной стоимости в АПК не превышают темпов роста выпуска сельскохозяйственной продукции, а доля основных фондов в структуре фондов российской экономики сократилась до 2,5% (на начало 2013 года). Несмотря на то, что по уровню господдержки сельского хозяйства Россия почти догнала развитые страны, но по качественным показателям отрасль существенно отстает от развитых стран.

В сложившейся ситуации экономических санкций особое внимание к проблемам развития АПК проявляется в активизации целевой государственной поддержки отрасли. Сюда входят и предпринимаемые меры по стабилизации ситуации на зерновом рынке, улучшение условий кредитования аграрного сектора для развития импортозамещения продовольственных товаров, внимание к вопросам безопасности сельскохозяйственной продукции.

Еще одна из новых тенденций развития мировой торговли последнего десятилетия, которая влияет на структуру межстранового обмена – это опережающий рост объемов внешней торговли развивающихся стран по сравнению с развитыми – на первые приходится уже почти половина мирового производства и торговли. Экономики развивающихся стран оказались довольно устойчивыми в условиях мирового экономического кризиса, а их растущее значение в международной торговле связано, в том числе, и с активизацией процессов интеграции в региональные технологические цепочки. Актуальной для России является - и может стать очень успешной – активная

внешнеэкономическая политика, направленная не только на сохранение международных связей с прежними деловыми партнерами среди развивающихся стран, но и на увеличение их числа.

При этом, следует отметить, что в сложившихся условиях Россия не может себе позволить расширять круг дружественных стран за свой счет – эти отношения должны строиться исключительно на взаимовыгодной основе. Нашей стране необходимо обратить особое внимание на интеграционные связи со странами АТР, прежде всего, с Китаем хотя сегодня еще рано говорить об интеграционном партнерстве с этой страной, так как российско-китайские договоренности эксперты оценивают скорее как обязательства.

Современная ситуация еще отчетливее показала уязвимость национальной экономики от проблем развития стран ЕС. В сложившихся условиях необходима многовекторная стратегия внешнеэкономической деятельности России, от которой мы отказались больше 2-х десятилетий назад. В ее рамки объективно вписываются выстраивание отношений с Египтом на новой основе, достигнутые договоренности с Индией и Турцией, а также активизация международного сотрудничества с Вьетнамом, который объявил о своем желании подключиться к соглашениям, подписанным в рамках ЕАЭС.

Представляется, что развитие интеграционного объединения стран СНГ на постсоветском пространстве, которые имеют длительные производственные и торговые связи, сложившиеся производственные системы на основе межстрановой кооперации, является также очень перспективным направлением.

Вместе с тем, следует учитывать, что развитие интеграционных объединений на евразийском пространстве является многофакторным процессом, в котором социально-экономические факторы, определяющие динамику и направление таких преобразований, могут существенно различаться по странам. Успешность проекта создания ЕАЭС для России, на наш взгляд, зависит от умения сохранять баланс в реализации геополитических и экономических целей.

Без внедрения инноваций в различных сферах экономики невозможно конкурировать на современных мировых рынках. Речь идет о создании новых видов продукции, развитии новых форм и методов организации бизнеса, и на этой основе – оптимизация структуры российской экономики. Для России одними из первоочередных задач является не только приоритетное инвестирование национальной инновационной сферы, но стимулирование спроса на научно-технические новации, развитие организационных инструментов коммерческой реализации результатов инновационной деятельности. Для достижения указанной цели необходимо выстроить национальную систему обеспечения инновационной деятельности, включающую совокупность институтов и комплекс мер частного-государственной поддержки.

Определенность выбора направлений развития должна быть дополнена убежденностью в том, что средства на решение выбранных задач найдутся. Сегодня это - сложная проблема. Иностранные инвесторы уходят из

российской экономики, а новые из-за высоких рисков, политического давления не рассматривают это направление в качестве приоритетного. Бегство капитала, низкий уровень денежной массы отрицательно сказываются не только на рынке кредитных и инвестиционных ресурсов, но на всей экономике в целом.

В качестве одного из доступных источников инвестиций рассматриваются средства ФНБ. В сложившихся условиях при выборе направлений расходования средств из ФНБ или других источников необходимо учитывать вызовы современного этапа развития МЭО, состояние российской экономики и ее отдельных отраслей, а при принятии решений руководствоваться экономической целосообразностью и результатами расчета экономической эффективности инвестиционных вложений.

#### **Список литературы**

1. Липатов С. Экономика без денег: очевидное и невероятное//Независимая газета от 18.11. 2014 г. - с. 6-7.
2. Сафронов С. Доклад в новом стиле//Независимая газета от 12.11.2014 г.- с. 5.
3. Ситнина В. Копилка России //КоммерсантъВласть от 29.09. 2014 г.- с. 9- 14.
4. The world economy and trade in 2013 and early 201. Trade and development: recent trends and the role of the WTO. World Trade Report 2014// [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr14day\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14day_e.htm), p.18 (дата обращения: 16.11.2014).
5. UNCTAD Handbook of Statistics, United Nations, New York and Geneva, 2012. P. 2.

## **ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

**Куренная В.В.**

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и БТ в АПК  
Ставропольский Государственный Аграрный Университет,  
г. Ставрополь, РФ*

**Голощанова К.К.**

*студентка 2 курса экономического факультета  
Ставропольский Государственный Аграрный Университет  
г. Ставрополь, РФ*

### **СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Как известно в последнее время маркетологи уделяют все больше внимания контент-маркетингу. Content Marketing Institute совместно с Marketing Profs опросили более тысячи специалистов, работающих в различных сферах (реклама, финансы, здравоохранение и др.), чтобы понять специфику контентного маркетинга и его место в digital сегодня.

Согласно проведенным опросам, 60% респондентов сообщают, что намерены увеличить свои расходы на развитие контент-маркетинга в 2014 году, 28% - оставить на прежнем уровне, а 3% - сократить. Год назад тех, кто был готов увеличивать маркетинговые бюджеты, насчитывалось 51%. В среднем, на контент-маркетинг (digital-маркетинг) сегодня уходит около четверти бюджета рекламной кампании. При этом, как показывает исследование, мелкие бренды расходуют на эти цели больше, чем крупные. В компаниях, где число сотрудников не превышает десяти, средний процент бюджета, направляемый на digital-маркетинг, равен 34%. В больших компаниях (более 1 000 человек в штате) - 20% [1, 2].

На рисунке 1 представлено процентное соотношение средств на организацию контент-маркетинга в зависимости от размера компании (10 человек, 10-90 человек и более).

В 2013 году данными услугами пользовались 55% маркетологов, а в 2014 году их число увеличилось до 58%. При этом в небольших (до 10 человек) компаниях этот показатель равен 53%, в больших (более 1 000 сотрудников) - 74%.

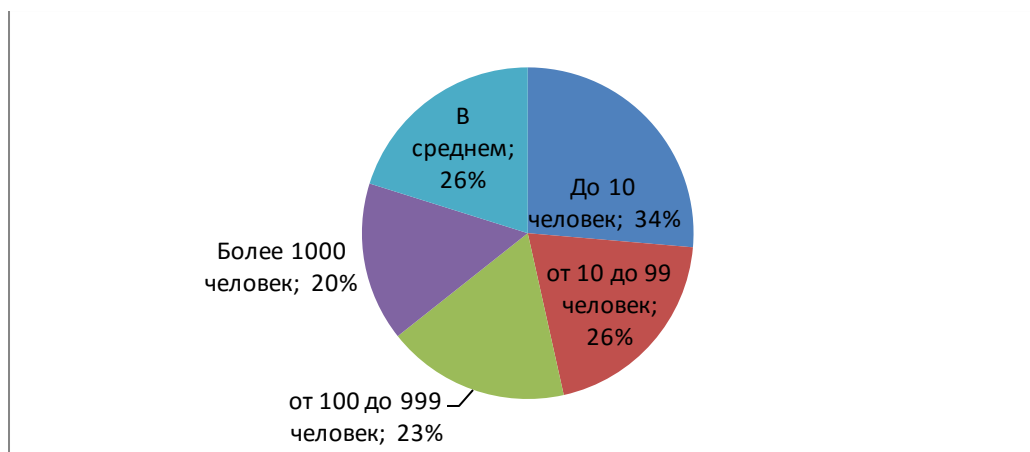


Рисунок 1 - Средства, расходуемые на организацию контент-маркетинга [3, 4]

Самой популярной формой digital-маркетинга является публикация рекламных статей - ей пользовались 79% опрошенных маркетологов. 74% обращались к социальным сетям (в это понятие исследователи не включили блоги - они были предложены в качестве отдельного варианта ответа и получили 65%), 63% - предпочли e-mail-рассылку. В 2014 году наибольший рост популярности среди маркетологов имели блоги и публикации видеоконтента (+27% по сравнению с результатами 2013 года), интерес же к рекламе в бумажных журналах стал меньше.

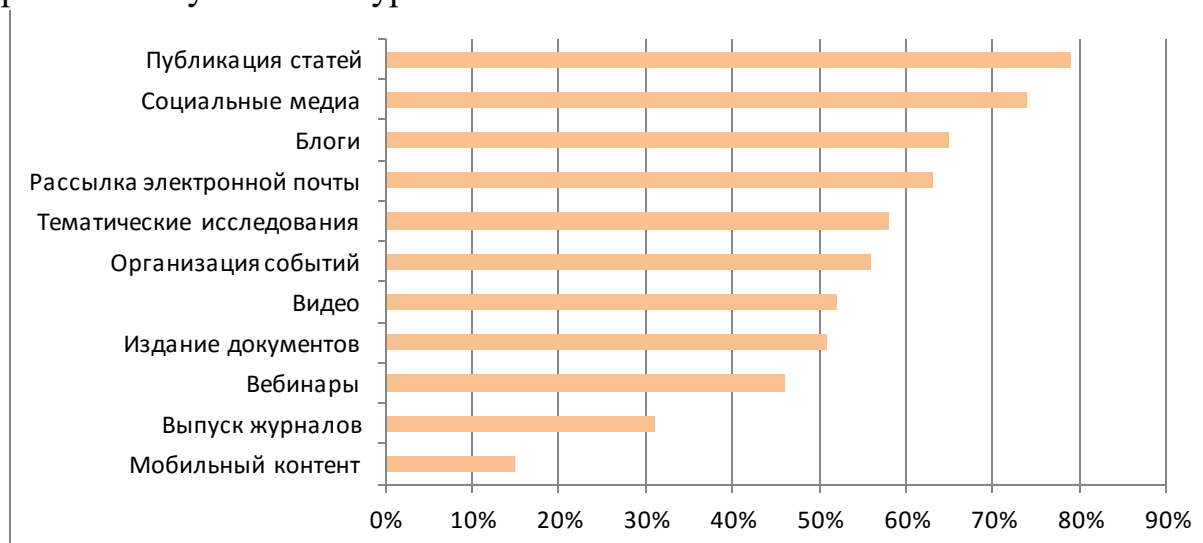


Рисунок 2 - Основные тактики контент-маркетинга [3]

Проведенные исследования показали, используют ли респонденты для трансляции контента социальные медиа или нет. И если используют, то какие именно. Результат оказался достаточно предсказуем - безоговорочным лидером среди социальных сетей в 2014 году стал Twitter. Популярную микроблоговую платформу используют 74% опрошенных. Следом за ним в этом списке - LinkedIn (71%), Facebook (70%), YouTube (56%). Существенно реже для размещения контента используется сервис SlideShare, позволяющий публиковать презентации (20%). Запущенную в 2014 году социальную сеть Google Plus упомянули около 13% опрошенных (рисунок 3).

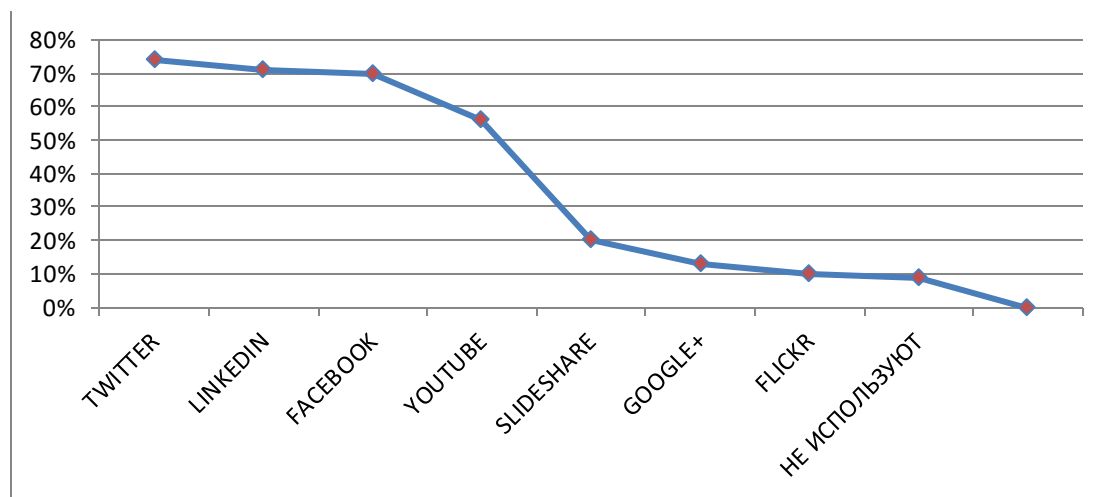


Рисунок 3 - Процентность использования социальных сетей маркетологами [4]

Для каких бизнес-целей используют digital-маркетинг? Прежде всего для того, чтобы повысить узнаваемость бренда - об этом упомянули 69% опрошенных. Кроме этого - для привлечения новых клиентов (68%), лидогенерации (67%), повышения лояльности аудитории (62%).

С какими проблемами сталкиваются маркетологи:

1. Сложно сделать контент привлекательным для потенциальных заказчиков - 41%.
2. Сложно производить достаточное количество контента - 20%.
3. Недостаточно средств бюджета - 18%.

Маркетологов оценили эффективность различных стратегий маркетинга. По результатам опроса, наиболее действенными способами привлечения потенциальных клиентов были названы организация специальных мероприятий, вебинары и публикации статей. Наименее действенными методами оказались: выпуск журналов и мобильный контент. Успешность маркетинговой кампании возможно оценить по целому ряду показателей.

Возглавляет их список объём привлеченного трафика (он является важным критерием для 58% опрошенных) и количество продаж (49%). Наименее значимым показателем маркетологи назвали число входящих ссылок (30%) [4].

В целом, 2014 год ознаменовался значительным приростом аудитории социальных сетей, прежде всего Facebook и Twitter. Согласно прогнозам аналитиков, этот рост будет продолжаться. Активно развивается и рынок гаджетов, прежде всего в сегменте мобильных устройств с возможностью выхода в интернет. Все это окажет большое влияние на формы потребления контента и на развитие digital-маркетинга в целом.

#### Список использованной литературы:

1. Дурович А. П. Практика маркетинговых исследований / Издательство «Гревцова». Минск. 2013. - 400 с.
2. Маркетинг. Учебник (для бакалавров). Под ред. И. В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2014. – 576 с.
3. <http://vzaimopiar1.ru/osnovnye-strategii-taktiki-internet-marketinga.html>.
4. <http://www.jagajam.com/ru>.



**Gilenko E.V.,**

*PhD, Associate Professor, Graduate School of Management,  
St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia*

**Rotar V. O.**

*Master in International Business, Graduate School of Management,  
St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia;*

## **A MODERN CRYPTO-CURRENCY PRICE FORMATION: THE CASE OF BITCOIN**

### **1. Introduction**

During the last decade, along with the development of the Internet as well as the growth of e-commerce, cashless payments are gaining wide popularity. This paper reviews the main attributes of Bitcoin as an instrument for cashless payments. At the moment, the relative unawareness of Bitcoin technology and its high volatility may be considered as main barriers to the wide acceptance of Bitcoin in the business. To investigate the price formation mechanism of Bitcoin, the regression analysis is performed that reveals significant correlation between the price of Bitcoin and some fundamental factors. The results demonstrate that this crypto-currency is now *at the stage of stabilization*.

In September 2014, PayPal, a worldwide online payments system, accountable for about 18% of all the e-commerce transactions in the world, teamed up with three major Bitcoin payment processors (BitPay, Coinbase and GoCoin) so that certain retailers be able to receive payments in the virtual currency [1]. On the 19<sup>th</sup> of May, 2015, the New-York Stock Exchange introduced the Bitcoin index, recognizing Bitcoin as an officially traded investment asset [4]. Apple, Microsoft, Amazon, Dell, as well as many other companies, are now accepting this decentralized, uncontrollable to any government crypto-currency.

### **2. The history and peculiarities of Bitcoin**

In 2008, Satoshi Nakamoto officially published a paper, containing the detailed description of the concept of Bitcoin, a new decentralized anonymous crypto-currency [5]. Before this, many attempts were undertaken to create a paperless and at the same time completely secure money. Nakamoto made a breakthrough in the field of digital money, comprising all the best features from previous crypto-currency concepts and adding the revolutionary idea of 'blockchain'. The technology of Bitcoin was first introduced in 2009 as a peer-to-peer payment technology to operate with no central authority or banks; managing transactions and issuing of Bitcoins are carried out collectively by the global network. Moreover, Bitcoin is an open-source, self-sustainable system. The process of creating new Bitcoins is called 'mining' and can be done by any individual. The number of Bitcoins is finite and equals 21 million [5].

Due to these technological and conceptual peculiarities, there is still no clear answer to the question whether Bitcoin can be considered as money. According to the classical theory, money is supposed to carry out three functions: a medium of

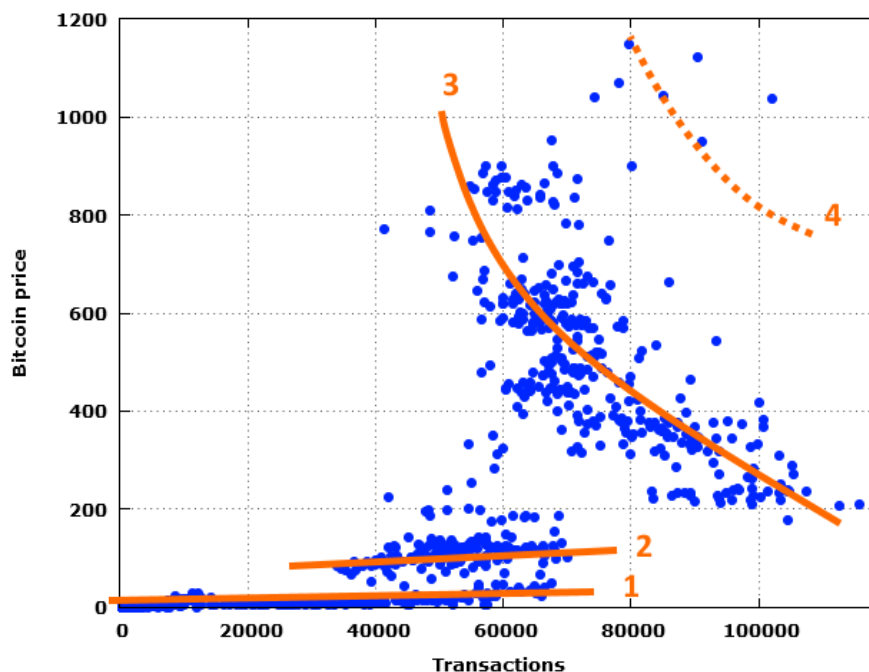
exchange, a unit of account and a store of value [3]. But the very concept of cryptocurrency means that such currency acts only as a medium of exchange, doesn't have a central governing institution and uses encrypting mechanisms (cryptography) to ensure the privacy of transactions [2]. Thus, different researches present varied conclusions concerning the ability of Bitcoin to fulfill all these three functions, and there is no universal opinion. It should be stated that although today Bitcoin can be considered as a medium of exchange, it fails to act as a store of value or a unit of account mainly due to its high volatility [7].

In spite of Bitcoin's failure to function as money in its classical understanding, it is widely used and continues to develop. This leads to the necessity of some additional research on the phenomenon of Bitcoin. Thus, in this paper we analyze the stages of Bitcoin price formation. Moreover, using modern econometric instruments we check whether Bitcoin price comprises 'bubbles'.

### 3. The stages of the Bitcoin price formation

In order to check the hypotheses stated above, we gathered available data on the Bitcoin prices (in US dollars) and the amounts of daily Bitcoin transactions. All the data were collected for the period from the 27<sup>th</sup> of July, 2010, to the 27<sup>th</sup> of February, 2015.

Figure 1. Bitcoin Demand Curves (price vs daily transactions).



Source: CoinDesk [8]

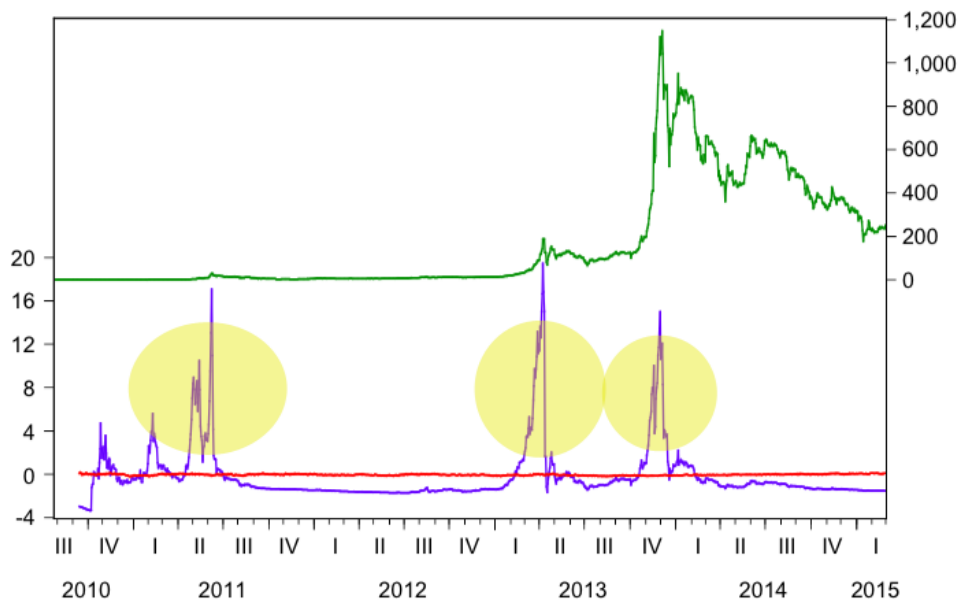
Our first task is to analyze the dependence between Bitcoin prices and demand volumes. To this end, we have constructed the following graph (see. Fig. 2). Several demand curves represent the following consecutive periods. Curve 1 corresponds to the period from the 3<sup>rd</sup> quarter of 2010 to the 1<sup>st</sup> quarter of 2013. During that time the price of Bitcoin never exceeded \$100. Curve 2 represents the period from the 2<sup>nd</sup> to the 3<sup>rd</sup> quarters of 2013. At this time the price of Bitcoin momentarily rose up to \$200. It should be stressed that both Curve 1 and Curve 2 have positive slopes thus representing the periods of rush (speculative) demand for Bitcoin.

Curve 3 represents the period from the 4<sup>th</sup> quarter of 2013 to the 1<sup>st</sup> quarter of 2015. It should be stressed that this curve now have a negative slope thus reflecting a normal demand structure for Bitcoin and showing that the price dynamics of Bitcoin has stabilized. A temporary demand Curve 4 should also be mentioned. This demand shift occurred at the end of 2013, but then the situation returned back to Curve 3.

#### 4. ‘Bubbles’ in Bitcoin prices

The second task of our empirical research is about checking the presence of ‘bubbles’ in the Bitcoin prices. The empirical methodology of our research here is based on the article [6]. The proposed procedure is an extension of the standard augmented Dickey-Fuller (ADF) test. This method allows detecting “stochastic explosive behavior” of a given time-series, since we assume that such explosive behavior is a sign of a ‘bubble’.

**Figure 2. SADF test results.**



*Source: authors’ analysis*

For revealing the bubbles, the whole dataset was taken. The whole dataset was divided in subsamples with 36 observations in each (window size = 36). The test type chosen was supremum ADF (SADF). The criterion for the model was Modified AIC (MAIC) with simulation of critical values.

The results of the test application are given in Fig. 2. The (green) line above all other lines represents the Bitcoin prices (right axis). The (red) horizontal line around 0 reflects the 95% critical values. The last (blue) line is a series of corresponding SADF test statistics. According to the results, the ‘bubbles’ arise when the SADF test statistics (blue line) exceed the 95% critical value sequence (red line). Thus, it can be seen that there were 3 major ‘bubbles’ (highlighted with yellow spots) in historical prices of Bitcoin. It is worth noting that the periods between the 3 ‘bubbles’ correspond exactly to the periods where Curves 1, 2 and 3 were constructed.

#### 5. Conclusions

Our analysis shows that up to now there have been three major stages of the Bitcoin price formation, starting with the stages of rush (speculative) demand for

Bitcoin and ending with the (current) stage of demand stabilization. The 3 major 'bubbles' found indicate the bounds of these stages.

### References

1. **BBC (2014)**. New PayPal Partnership Enables Limited Bitcoin Payments, 24.09.2014, URL: <http://www.bbc.com/news/technology-29341886> (accessed 08.06.2015).

2. **Kostakis V., Bauwens M. (2014)**. Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.

3. **Mankiw N. G. (2007)**. Macroeconomics. 6th ed. New York: Worth Publishers.

4. **Molina B. (2015)**. NYSE Launches a Bitcoin Index, 19.05.2015, URL <http://americasmarkets.usatoday.com/2015/05/19/nyse-launches-a-bitcoin-index/> (accessed 08.06.2015).

5. **Nakamoto S. (2008)**. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (accessed 08.06.2015).

6. **Phillips, P. C. B., Shi, S., Yu, J. (2013)**. Testing for Multiple Bubbles: Historical Episodes of Exuberance and Collapse in the S&P 500. Available at <http://ssrn.com/abstract=2327609> (accessed 08.06.2015).

7. **Yermack D. (2013)**. Is Bitcoin a Real Currency? NBER working paper #19747, URL: <http://www.nber.org/papers/w19747.pdf> (accessed 08.06.2015).

8. **Coindesk website**. URL: [www.coindesk.com](http://www.coindesk.com) (accessed 08.06.2015).

**Савельев А.А.**

*Аспирант кафедры мировой экономики  
Российского Экономического Университета  
им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ*

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ СТРАН АСЕАН В КОНТЕКСТЕ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ПРИТОК ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Общим индикатором, характеризующим налоговую нагрузку на экономических агентов, является уровень налогового бремени, рассчитываемый как отношение налоговых доходов бюджета к ВВП. Уровень налоговой нагрузки (налогового бремени) в различных странах АСЕАН значительно варьируется. Страной с наибольшим уровнем налоговой нагрузки в регионе является Вьетнам, где налоговое бремя находится в диапазоне 24-26% ВВП [8]. Однако следует отметить, что для прямых иностранных инвесторов налоговая нагрузка значительно меньше, чем в среднем для страны и составляет 15% от ВВП компаний с иностранным капиталом [2]. Такое сильное различие в налоговой нагрузке на национальные и иностранные компании обусловлено государственной политикой Вьетнама, направленной на предоставление расширенного пакета налоговых льгот иностранным инвесторам.

Вторую группу стран составляют Малайзия, Таиланд, Сингапур и Лаос: уровень налогового бремени в этих странах в 2012 г. составил 16,1%, 16,5%, 14% и 14,8% соответственно [8]. Наиболее низкие показатели налогового

бремени в Индонезии, на Филиппинах и в Камбодже – отношение налоговых доходов к ВВП находится в диапазоне 11-13% ВВП [8]. При достаточно высоких налоговых ставках (за исключением Камбоджи) эти страны испытывают трудности в формировании доходов бюджета из-за малоэффективного администрирования и низкой собираемости налогов. В среднем в странах Юго-Восточной Азии уровень налоговой нагрузки составляет 14%, что значительно меньше, чем в странах ОЭСР (33%), России (34%), Китае (21%) и Индии (18,5%) [6].

Структура налоговых доходов стран АСЕАН также неоднородна. В Индонезии, Малайзии и на Филиппинах основными источниками налоговых доходов являются налоги на капитал (налог на прибыль, налог на имущество). Налог на прибыль обеспечивает 48% налоговых доходов Индонезии, 35% - в Малайзии и 28% - на Филиппинах. В Таиланде и во Вьетнаме налог на прибыль является одним из двух основных налогов наряду с НДС: в Таиланде налог на прибыль обеспечивает 28% налоговых поступлений в бюджет страны, а во Вьетнаме – 30%. Наименее значим налог на прибыль в налоговых доходах Лаоса (15%) и Камбоджи (13,5%).

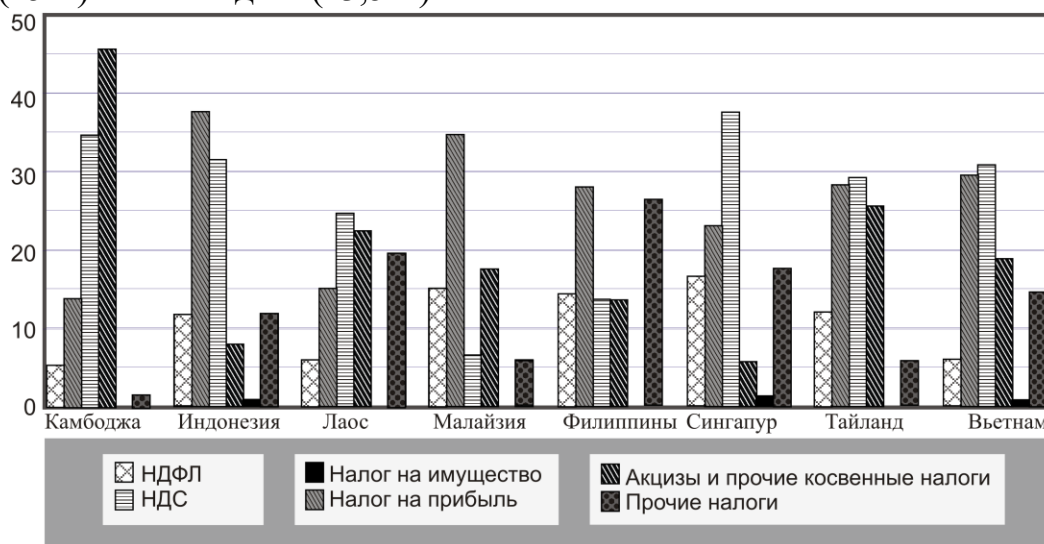


Рис. 1. Структура налоговых доходов бюджета в странах АСЕАН (%)  
Источник: [5, с. 92].

Структурной особенностью налоговых систем стран АСЕАН является низкая доля налогов на труд (НДФЛ, социальные налоги) в общей структуре налоговых доходов. Именно эта особенность является основным фактором невысокой налоговой нагрузки в странах АСЕАН. В то время как в более развитых странах социальные взносы вносят существенный вклад в общую налоговую нагрузку (к примеру, в странах ОЭСР на долю страховых взносов приходится около четверти общей налоговой нагрузки), в странах АСЕАН их роль является минимальной. То же относится к налогу на доходы физических лиц: в развитых странах он является основным источником налоговых доходов, в странах АСЕАН его удельный вес крайне низкий: 17% в Сингапуре, 15% - в Малайзии, 14,5% - на Филиппинах, 12,5% - в Таиланде, 12% - в Индонезии, 6% - во Вьетнаме и Лаосе, 5% - в Камбодже.

В то же время ключевую роль в структуре налоговых доходов играют косвенные налоги – налоги, объектом обложения которых является потребление (НДС, акцизы). В Камбодже они обеспечивают 80% налоговых доходов, во Вьетнаме – 50%, в Таиланде – 54%, в Лаосе – 47%, в Сингапуре – 43%, в Индонезии – 40%, на Филиппинах – 27%, в Малайзии – 24% (рис.1).

Так как налоговая нагрузка в странах АСЕАН значительно меньше, чем в развитых странах, а удельный вес косвенного налогообложения в структуре налоговых доходов является наиболее высоким, налоговое бремя распределяется в меньшей степени на бизнес и в большей степени на население (за счет косвенных налогов). С одной стороны это является позитивным фактором для иностранных инвесторов. Однако обратной стороной невысокой налоговой нагрузки и невысоких финансовых ресурсов государственного бюджета является невозможность достаточного финансирования таких значимых направлений как инфраструктурное обеспечение экономики (транспорт, энерго- и водоснабжение и др.) и образование.

Главным налогом, определяющим налоговую нагрузку на капитал, является налог на прибыль. Ставка налога на прибыль и ставка налога на дивиденды в стране-реципиенте инвестиций является одним из важных факторов, воздействующих на рентабельность инвестиционных проектов иностранных корпораций. Если ожидаемый уровень рентабельности инвестиций до налогообложения в различных странах является одинаковым, то более низкая ставка налога на прибыль в какой либо стране может стать определяющим фактором в принятии решения о размещении инвестиций. Особенно важным уровень налогообложения прибыли становится в случае проведения эффективной государственной политики противодействия трансфертному ценообразованию транснациональных корпораций.

Наименьшие ставки налога на прибыль в Сингапуре – 17%, Таиланде и Камбодже – по 20%. Самый высокий уровень налогообложения прибыли на Филиппинах – 30%. В остальных странах ставка колеблется в узком диапазоне от 22 до 25%, примерно соответствующем среднемировому значению ставки налога на прибыль в 23,7%. Налог на дивиденды является дополнительным налогом на прибыль, взимаемом при репатриации капитала. Дивиденды не облагаются налогами в пяти странах АСЕАН: в Сингапуре, Брунее, Вьетнаме, Малайзии и Мьянме. В связи с отсутствием налога на дивиденды в этих странах совокупная ставка налога на прибыль, отражающая ставку налога с репатрированного капитала, меньше, чем в других странах региона. В Таиланде и Лаосе выплачивается налог на дивиденды по ставке 10%, в Камбодже – 14%, в Индонезии – 20%, на Филиппинах – 30%. На Филиппинах повышенная 30%-процентная ставка налога на дивиденды установлена только для иностранных инвесторов. Таким образом, на Филиппинах и в Индонезии у иностранного инвестора изымается наибольшая доля дохода на капитал: 40% в Индонезии и 51% на Филиппинах.

Во всех крупных экономиках АСЕАН в последние два десятилетия ставки налога на прибыль постепенно снижались. Наиболее сильное снижение ставки за это время произошло во Вьетнаме – на 13%, в Таиланде – на 10% и в

Сингапуре – на 9%. В Малайзии, Индонезии и на Филиппинах за тот же период произошло сокращение на 5%. Снижение ставки налога на прибыль происходило в различные моменты и с различными целевыми акцентами. В Сингапуре основное снижение – 7,5% происходило в период с 2002 г. по 2008 г. Целью было повышение инвестиционной конкурентоспособности и создание одной из наиболее привлекательных для ПИИ ставок налога на прибыль. В Малайзии основное снижение ставки – на 3% происходило с 2007 по 2009 г., как реакция на потерю конкурентоспособности по отношению к Сингапуру – главному региональному конкуренту [1, с. 20]. В Индонезии и на Филиппинах снижение ставки на 5% произошло в 2009-2010 гг. в рамках антикризисных мер правительства. Во Вьетнаме ставка снижалась постепенно, а главный мотив – удержание существующих инвесторов [1, с. 20]. Сокращение налоговой нагрузки во Вьетнаме по существу стало компенсацией инвесторам за более высокие издержки, связанные с низкокачественной инфраструктурой и высоким уровнем коррупции. В Таиланде 10%-е снижение ставки произошло в 2012-2013 гг. в рамках усиленных попыток правительства повысить инвестиционную привлекательность страны и стимулировать рост экономики.

Отметим, что несмотря на наличие очевидной тенденции в сторону постепенного снижения ставок налога на прибыль в АСЕАН, что во многом было обусловлено жесткой налоговой конкуренцией за прямые иностранные инвестиции в регионе, в целом налоговые доходы бюджета по отношению к ВВП не имеют такого же понижающего тренда, также как и доля доходов от налога на прибыль в ВВП [5, с. 91]. Этому на первый взгляд парадоксальному явлению имеется ряд объяснений. Во-первых, понижая ставку налога на прибыль, государство стимулирует расширение налоговой базы за счет притока новых налогоплательщиков, а также за счет возможного эффекта перемещения прибыли ТНК в юрисдикцию с более низкими ставками налога на прибыль. Вторым объяснением является параллельное усиление налоговой нагрузки на менее мобильные факторы производства, призванное компенсировать недополученные бюджетом доходы от ослабления налоговой нагрузки на прибыль компаний.

### **Литература**

1. Apritto Berlianto. Tax Competition and Harmonization in Southeast Asia, Massey University, Albany.2009.
2. General Statistics office of Vietnam
3. KPMG Asia Pacific Tax Centre. ASEAN Tax Guide. 2013.
4. OECD (2014), Revenue statistics in Asian Countries 2014. Trends in Indonesia and Malaysia, OECD Publishing
5. OECD (2013), Southeast Asian Economic Outlook 2013: With Perspectives on China and India, OECD Publishing.
6. Southeast Asian Economic Outlook 2013. With Perspectives on China and India.
7. World Bank database.

**Дускабилова З.Т.**

*Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»  
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
(Финансовый университет), Москва*

## **ТРАНСФЕРНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ НА НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ**

### **TRANSFER PRICING IN RUSSIA: PROBLEMS, ASPECTS AND INFLUENCE ON PROFIT TAXATION**

#### **Аннотация**

Налоговый контроль трансфертного ценообразования является одним из наиболее эффективных и востребованных инструментов противодействия уходу от налогообложения взаимозависимых компаний. В работе исследуется процесс становления системы налогового контроля трансфертного ценообразования в России. Автором выявлены проблемы практического применения законодательной базы по вопросам трансфертного ценообразования и определены направления ее совершенствования. Автором проанализированы аспекты влияния трансфертного ценообразования на налогообложение прибыли и обоснована необходимость корпоративных стандартов в области трансфертного для контроля и снижения налоговых рисков по налогу на прибыль.

#### **Abstract**

Transfer pricing tax control is one of the most effective and popular instruments of counteraction against related companies tax avoidance. This work investigates the process of transfer pricing tax control system in Russia. The author identified problems on practical application of legislation in transfer pricing and defined the directions of its improvement. The author analyzed aspects of transfer pricing influence on profit tax and founded need for transfer pricing corporate standards to control and mitigation profit tax risks.

**Ключевые слова:** Налоговый контроль, трансфертное ценообразование, уклонение от налогообложения, налог на прибыль.

**Keywords:** Tax control, Transfer pricing, tax avoidance, profit tax.

В условиях глобализации мировой экономики и усиления налоговой конкуренции между государствами первостепенное значение приобретают вопросы гармонизации и унификации налоговой системы России с общепринятыми международными нормами, в частности по вопросам налогового контроля трансфертного ценообразования.

Целью данной статьи является исследование процесса становления системы налогового контроля трансфертного ценообразования в России. Для достижения данной цели в статье представлен анализ развития системы налогового контроля трансфертного ценообразования в России, рассмотрены основные проблемы действующего механизма налогового контроля



трансфертного ценообразования, а также определены направления его совершенствования и аспекты влияния на налогообложение прибыли компаний.

Ценообразование является важным инструментом, позволяющим группам компаний с целью оптимизации бизнес-процессов осуществлять перераспределение финансовых результатов между компаниями, расположенными в различных регионах внутри страны, либо в различных государствах, зачастую с целью минимизацию налоговых обязательств.

Согласно определению, представленному на сайте ФНС России, трансфертной ценой признается цена, установленная между подразделениями одной компании или же между участниками группы компаний[12].

Проблема создания эффективной системы налогового контроля трансфертного ценообразования в настоящее время приобрела острую актуальность для различных субъектов налоговой системы России. Так, для государства, как субъекта налоговой системы, налоговый контроль трансфертного ценообразования является важным инструментом пополнения бюджета в сложных экономических условиях. Государственный контроль трансфертного ценообразования должен обеспечить противодействие использованию ценообразования с целью уклонения от налогообложения, но при этом не создавать препятствий деятельности добросовестных налогоплательщиков.

Для налоговых органов приоритетным вопросом является формирование действенной системы налогового администрирования трансфертного ценообразования с целью предотвращения нарушения налогового законодательства, своевременного выявления данных нарушений и изъятия в бюджет недоимки по налогам. В интервью руководитель ФНС России М. Мишустин подчеркнул, что смысл контроля за трансфертным ценообразованием не в том, чтобы проводить проверки, а в том, чтобы компании самостоятельно заплатили налоги исходя из рыночных цен [13].

Эффективное проведение налоговых проверок правильности формирования трансфертных цен между взаимозависимыми лицами в настоящее время является одним из наиболее приоритетных направлений налогового администрирования.

Для налогоплательщиков эффективность налогового контроля трансфертного ценообразования определяется, прежде всего, в ее максимальной простоте и понятности, позволяющей исключить различные подходы к толкованию норм законодательства, а также возможность двойного налогообложения. Эффективная система налогового контроля трансфертного ценообразования должна обеспечить налогоплательщикам низкий уровень налоговых рисков и возможность планировать деятельность в долгосрочной перспективе.

До 2012 г. регулирование трансфертного ценообразования осуществлялось нормами ст. ст. 20 и 40 НК РФ. Однако, практика применения данных норм продемонстрировала их недостаточную эффективность, доначисления по данным статьям успешно оспаривались налогоплательщикам в судебном

порядке и процент поступлений средств от доначислений в бюджет находился на очень низком уровне (около 33%)[4].

Российское законодательство, регулирующее вопросы трансфертного ценообразования до 2012 года, не было сопоставимым международным, основу которого составляет Руководство по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых ведомств, принятое Комитетом по налоговым вопросам Организации по экономическому сотрудничеству и развитию в 1995 году. В этой связи у транснациональных компаний возникали случаи двойного налогообложения активов, а также споры с налоговыми органами других стран [15].

Для решения указанных проблем был принят Федеральный закон от 18.07.2011 N 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» (далее - Закон N 227-ФЗ), вступивший в силу с 01.01.2012 г. Федеральный закон от 18.07.2011 N 227-ФЗ внес кардинальные изменения в систему налогового контроля трансфертного ценообразования России. Нормы Закона позволили конкретизировать и привести российский механизм налогового контроля трансфертного ценообразования в соответствие с принципами мировой практики, главным из которых является принцип «вытянутой руки», то есть использование для целей налогообложения цен, которые сложились бы между экономическими агентами в случае их независимости. Так, нормами п. 1 ст. 105.3 НК РФ закреплено, что в течение года налогоплательщик может использовать цены, фактически примененные в сделках между взаимозависимыми лицами, при этом в случае отклонения по итогам года цен в сделках между взаимозависимыми лицами налогоплательщику необходимо своевременно скорректировать сумму своих налоговых обязательств перед бюджетом. Закон №227-ФЗ дополнил часть первую Налогового кодекса РФ новым разделом V.1, посвященным вопросам трансфертного ценообразования и налогового контроля.

Налоговым законодательством предусмотрен поэтапный механизм внедрения новых норм налогового контроля трансфертного ценообразования, поскольку их практическое апробирование потребует определенного времени.

Рассмотрим основные трудности, возникшие в деятельности налогоплательщиков и налоговых органов, на пути практической реализации норм налогового контроля трансфертного ценообразования, а также направления совершенствования действующего законодательства с целью повышения его эффективности.

Анализ правоприменительной практики показал, что в системе законодательного регулирования трансфертного ценообразования остались не урегулированными ряд основополагающих понятий и вопросов. Так, в Законе N 227-ФЗ отсутствует четкое толкование таких понятий как «трансфертная цена», «сделка», «момент совершения сделки», что может вызывать разногласия в их толковании. Кроме того, в российском налоговом законодательстве в настоящее время параллельно применяются схожие, но не тождественные понятия, такие как «взаимозависимые лица» (термин был введен Законом №227),

«аффилированные лица» (термин применялся в налоговом законодательстве ранее и не был исключен при появлении понятия «взаимозависимых лиц»), а также «ассоциированные предприятия». Сложность и неясность новых правил трансфертного ценообразования подтверждаются большим количеством разъяснений Минфина России и ФНС России. Целесообразным представляется совершенствование законодателем положений НК РФ с целью конкретизации основополагающих определений, методов и инструментов, используемых в системе налогового контроля трансфертного ценообразования, на основании ревизии норм налогового законодательства и с учетом практики первых проверок и судебной практики.

Изменение норм законодательства, регламентирующих вопросы трансфертного ценообразования, повлекло необходимость применения новых подходов в процессе налогового администрирования со стороны налоговых органов. ФНС России были сформировано уполномоченное управление, позволяющее практически реализовывать новые методы налогового контроля трансфертного ценообразования и проводить качественные проверки сделок с взаимозависимыми лицами, производить аналитическую обработку данных. На территориальные структуры ФНС возложено только выполнение технических функций технических сбора информации и направления в уполномоченное управление ФНС России. Подобная централизация контрольных функций по трансфертному ценообразованию в структуре налоговых органах, может привести к увеличению временных рамок проводимых проверок и представляется излишней.

Новые правила трансфертного ценообразования возложили на налогоплательщиков бремя доказывания рыночного уровня цен и широкий круг обязанностей, вызывающих значительные сложности в ходе их исполнения.

Наиболее сложными вопросами правоприменительной практики трансфертного ценообразования для налогоплательщиков оказались следующие методологические вопросы:

- по определению перечня взаимозависимых лиц (в частности в случаях различных вариантов участия организации в собственном капитале, «перекрестного» участия компаний в капитале друг друга, «кольцевого» владения и т.п.) [15];

- по идентификации контролируемых сделок, возникающих в финансово-хозяйственной деятельности;

- по исследованию применяемого в сделках с взаимозависимыми лицами механизма ценообразования на предмет его соответствия правилам трансфертного ценообразования и необходимости корректировки цен для целей налогообложения в случае отклонения от рыночного уровня;

- по проведению анализа распределения функций и рисков между сторонами контролируемых сделок, об используемых участниками сделок активов, а также обоснование используемых для анализа источников информации и методов;

- по подготовке уведомлений о контролируемых сделках и документации по трансфертному ценообразованию для предоставления налоговым органам.

Кроме того, изменение норм налогового законодательства в области трансфертного ценообразования повлекло возникновение в деятельности налогоплательщиков новых налоговых рисков, в частности по налогу на прибыль. Рассмотрим аспекты влияния налогового контроля трансфертного ценообразования на налогообложение прибыли компаний.

По контролируемым сделкам налоговые органы вправе проверить цены на соответствие рыночным, полноту исчисления и уплаты определенных законодательством налогов, к числу которых относится и налог на прибыль. Кроме того, согласно писем Минфина РФ при проведении проверки правильности исчисления налога на прибыль по сделкам, по которым главой 25 установлен особый порядок учета доходов и расходов, налоговые органы вправе пользоваться методами, предусмотренными главой 14.3. Таким образом, фактически возможна проверка цен также по неконтролируемым сделкам.

В этой связи, целесообразным для налогоплательщиков является построение эффективной системы налогового менеджмента внутригрупповых операций, признаваемых контролируемыми в соответствии с законодательством по трансфертному ценообразованию.

Основой налогового менеджмента трансфертного ценообразования должны выступать корпоративные стандарты, регламентирующие единую методологию ценообразования внутри группы компании, форму внутригрупповых договоров и порядок подготовки типовой документации в отношении применяемого порядка ценообразования на уровне корпоративной стратегии, либо политики. Также на корпоративном уровне необходима разработка бизнес-процессов установления и мониторинга цен по контролируемым сделкам, подготовки уведомлений и документации.

Полнота выявления контролируемых сделок необходима для проведения внутренней оценки рисков по трансфертному ценообразованию, в частности риска доначисления налога на прибыль. Согласно нормам ст. 105.16 НК РФ подача уведомления является обязанностью налогоплательщика, за неисполнение которой предусмотрена налоговая ответственность в виде штрафа в сумме 5 тыс. рублей.

В случае, если налогоплательщиком не подано уведомление о контролируемой сделке, данный факт может быть выявлен с высокой долей вероятности при подаче уведомления второй стороной по сделке, либо в том случае, если сделка связана с импортом (экспортом) и информация о ней может быть доступна налоговым органам в рамках таможенной статистики. Существуют ситуации, когда между компаниями существует взаимозависимость, которую не является таковой с юридической точки зрения, но может быть доказана налоговыми органами. Если цены по таким сделкам существенно отличаются от рыночного уровня, у налогоплательщиков также возникают налоговые риски. Особенно высокий уровень налоговых рисков возникает при осуществлении операций с зарубежными компаниями группы и оффшорными компаниями, так как к данным операциям подержаны усиленному вниманию налоговых органов.

Подготовка документации по трансфертному ценообразованию преследует цель подтверждения соответствия цен по контролируемым сделкам рыночному уровню. В этой связи в документации необходимо отразить аргументы, подтверждающие обоснованность выводов налогоплательщика о соответствии цены рыночному уровню в целях налогообложения прибыли.

Порядок подготовки документации по контролируемым сделкам определяется положениями ст. 105.15 НК РФ, структура документации регламентирована Письмом ФНС РФ от 30.08.2012 г. № ОА-4-13/1433@. Подготовка документации в соответствии со структурой, предлагаемой ФНС РФ в указанном письме позволит избежать риск того, что данные налогоплательщика могут быть не признаны документации по трансфертному ценообразованию, составленной в соответствии с нормам налогового законодательства.

При подтверждении рыночного уровня цен налогоплательщики должны пользоваться исключительно общедоступными источниками информации. На данный момент одним из распространенных источников информации, являются базы данных информационно-ценовых агентств. Использование данных информационных баз является дорогостоящим, что выливается в дополнительные и обременительные расходы для налогоплательщиков.

Перед составлением документации налогоплательщику необходимо провести предварительный анализ и определить применяемый метод трансфертного ценообразования. Налогоплательщик не обязан руководствоваться методами трансфертного ценообразования, предусмотренными налоговым законодательством, при этом ФНС РФ имеет право при проведении проверок использовать исключительно предусмотренные НК РФ методы. Данные об используемом налогоплательщиком методе трансфертного ценообразования должны быть отражены в уведомлении по контролируемым сделкам, при этом заполнение данного показателя не является обязательным. Необходимо отметить, что в случае, если налогоплательщиком используется метод ценообразования в уведомлении не указывается, либо декларируется использование «иного метода», данный факт может быть расценен налоговыми органами как свидетельство отсутствия проведения анализа цен налогоплательщиком и сделать вывод о возможном несоответствии цен рыночному уровню, либо об отсутствии у налогоплательщика документации по трансфертному ценообразованию.

В случае отсутствия обоснования соответствия рыночному уровню цены налогоплательщиком и непредставлении документации налоговые органы вправе применить свой подход для определения рыночного уровня цены по контролируемым сделкам, что увеличивает налоговые риски компании.

Важной проблемой для налогоплательщиков оказалось также заполнение уведомлений о контролируемых сделках. Разработанная форма уведомлений вызывает много вопросов. Крупные компании совершают сделки с большим объемом товаров, что приводит к необходимости заполнения огромного количества листов в уведомлении и, соответственно, к большим трудовым и материальным затратам. В этой связи, целесообразным представляется

установить суммовой порог для включения контролируемых сделок в уведомления и подготовке документации, предоставить налогоплательщикам возможность агрегации по контрагенту сделок с товарами, не являющимися идентичными. Кроме того, налоговым органам необходимо разработать новую форму уведомления, упростив порядок ее заполнения.

Внедрение эффективных внутрикорпоративных стандартов в области трансфертного ценообразования (стратегии, политики, методологии, бизнес-процессов и контрольных процедур) призвано снизить налоговые риски налогоплательщиков и предотвратить возникновение споров с налоговыми органами. Формирование эффективной системы налогового менеджмента в области трансфертного ценообразования позволит налогоплательщикам оперативно пересматривать применяемый порядок ценообразования, вносить изменения в структуру сделок внутри группы и внутрикорпоративные договоры, вносить прочие корректировки, либо оперативно признать имеющиеся отклонения. Автоматизация данных процессов позволит существенно сократить затраты на их выполнение и повысить качество контроля за налоговыми рисками.

Таким образом, трансфертное ценообразование является одним из наиболее важных и в то же время сложных механизмов налогового контроля. Постепенное накопление внутренней практики применения налогового контроля трансфертного ценообразования позволит осуществить дальнейшее совершенствование регулирования данной сферы с учетом направлений развития глобальной экономики. Развитие системы трансфертного ценообразования в России диктует необходимость совершенствования механизмов налогового администрирования вопросов ценообразования со стороны налоговых органов и формирование эффективной системы налогового менеджмента и внутрикорпоративной методологии по трансфертному ценообразованию с целью снижения налоговых рисков со стороны налогоплательщиков.

### **Список использованной литературы**

#### **I. Официальные документы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
2. Федеральный закон от 18.07.2011 N 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».

#### **II. Монографии, коллективные работы, сборники научных трудов:**

3. Мешалкин В.К. Контроль цен в целях налогообложения (трансфертное ценообразование). М.: АйСи Групп, 2013.

#### **III. Статьи из периодических изданий:**

4. Иванов А.Е., Дзюба Е.А. Эволюция налогового контроля трансфертного ценообразования в Российской Федерации//Международный бухгалтерский учет.2014.№27.
5. Кордюкова Н. Трансфертное ценообразование в сделках с иностранными лицами //Налоговый вестник, 2014, N 8.

6. Крашенинникова М.Е. Некоторые проблемы применения правил трансфертного ценообразования и тонкой капитализации к сделкам по займам в России//Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. №5.
7. Малис Н., Грундел Л. Налогоплательщик должен знать новые направления налогового контроля цен // Налоговый вестник. 2015. N 3.
8. Малис Н., Грундел Л. Налогоплательщик должен знать новые направления налогового контроля цен // Налоговый вестник. 2015. N 3.
9. Плетнева Г. Налоговый контроль трансфертного ценообразования требует ясности// ЭЖ-Юрист. 2014. N15.
10. Смолина А. Трансфертное ценообразование: нерешенные вопросы // Финансовая газета. 2013. N 10. С. 12.
11. Чайковская Л.А., Мамрукова О.И. Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием: проблемы, новации законодательства и тенденции повышения эффективности // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 40.
12. Хаванова И.А. Трансфертные цены в налоговом праве// Экономико-правовой бюллетень.2014.№7.

#### IV. Интернет-ресурсы:

13. Официальный ФНС России. <http://www.nalog.ru>
14. \_Интервью Михаила Мишустина, руководителя ФНС России, руководителя ФНС России [www.vedomosti.ru/library/news/33280021/sejchas-nalogi-mozhno-platit-ne-shodya-s-divana-mihail#ixzz3IV8fLRhO](http://www.vedomosti.ru/library/news/33280021/sejchas-nalogi-mozhno-platit-ne-shodya-s-divana-mihail#ixzz3IV8fLRhO).
15. Руководство Организации экономического сотрудничества и развития по трансфертному ценообразованию для многонациональных компаний и налоговых служб, Париж, 1995 г. (с изм. и доп. от 2010 г.). Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm>.

**Туменбаева О.Ш.**  
*доктор философии*  
*(PhD) кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»*  
*Алматинского технологического университета*  
*г.Алматы, Республика Казахстан*

## **ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

В последнее время рост производительности труда признается в качестве важного показателя экономического прогресса и достижения более высоких уровней дохода. Интерес к анализу производительности труда усиливается и другими факторами, в том числе влияние технологий и инноваций на экономический рост, беспокойства по поводу увеличения иностранной конкуренции и уменьшения доли внутреннего труда в этом росте.

В Казахстане принята государственная программа «Производительность 2020» (далее- Программа) в 2011 году в рамках реализации послания Президента Республики Казахстана народу Казахстана "Новое десятилетие -

Новый экономический подъем - Новые возможности Казахстана". Одним из целевых индикаторов данной Программы является повышение производительности труда к 2020 году не менее чем в два раза на предприятиях обрабатывающей промышленности [1].

Основные индикаторы рынка труда Республики Казахстан за период с 2008 по 2012 годы, представленные в таблице 1, указывают на :

- увеличение численности занятого населения в экономике в 2012 году на 649,9 тыс. человек по сравнению с 2008 годом (рост на 8,3 %);
- сокращение уровня безработицы на 1,3 п.п. (с 6,6 % до 5,3%), в том числе уровень молодежной безработицы сократился почти вдвое на 3,5 п.п. (с 7,4% до 3,9%).

Таблица 1 – Основные индикаторы рынка труда в Республике Казахстан

Индикаторы	2008	2009	2010	2011	2012
Занятое население, тыс. чел.	7 857,2	7 903,4	8 114,2	8 301,6	8 507,1
Уровень безработицы, в %	6,6	6,6	5,8	5,4	5,3
Уровень молодежной безработицы (в возрасте 15-24 лет), в %	7,4	6,7	5,2	4,6	3,9

Источник: АС РК [2]

Положительная динамика показателей рынка труда связана с созданием новых рабочих мест по проектам Карты индустриализации [3].

Легкая промышленность является важной частью казахстанской обрабатывающей промышленности и на начало 2014 года формирует 32,8 % общего объема производства. Во всех приоритетных отраслях обрабатывающей промышленности был обеспечен рост производительности труда с 2008 по 2012 годы (см. рисунок 1). Последующие два периода наблюдается снижение, за исключением показателей металлургической промышленности и производства прочей неметаллической минеральной продукции, в :

- фармацевтической отрасли с 320,0 % в 2012 году до 140% в 2014 году;
- химической промышленности с 250,0% до 220,0%;
- легкой промышленности со 160,0% до 150,0%.

Одной из причин снижения производительности труда является неконкурентоспособность продукции указанных отраслей на рынке.



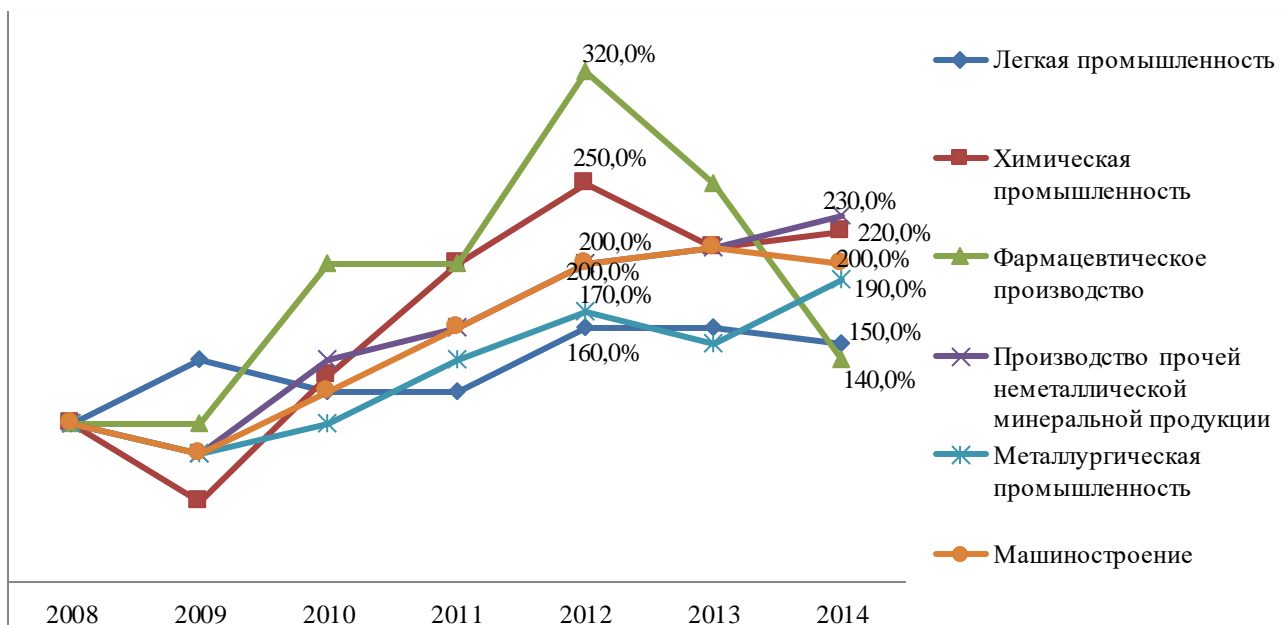


Рисунок 1 – Индексы производительности труда в отраслях обрабатывающей промышленности за 2008-2014гг., в % к 2008г.

Источник: АС РК [2]

Следует отметить, что за исследуемый период динамика индекса производительности труда предприятия легкой промышленности показывает относительно низкие темпы роста по сравнению с другими отраслями обрабатывающей промышленности. Две подотрасли, как производство одежды и текстильных изделий испытывают значительное снижение после 2012 года, что отразилось на отраслевом показателе производительности труда (см.рисунок 2).

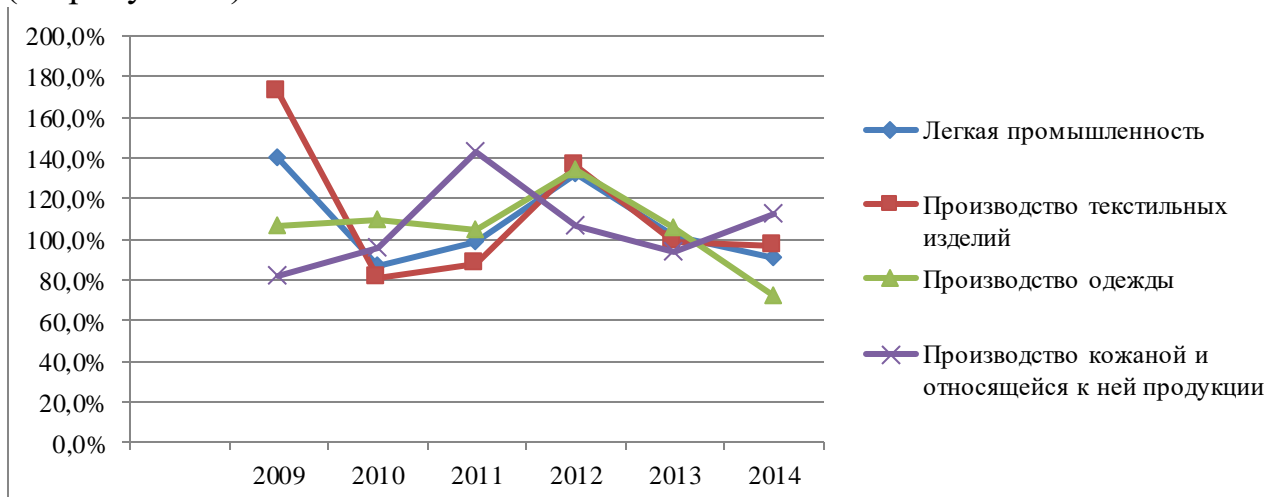


Рисунок 2 – Индексы производительности труда в легкой промышленности РК за 2009-2014гг., в % к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: АС РК

На рисунке 3 представлен график индекса производительности труда в разрезе регионов за 2014 год в сравнении с 2008 годом.

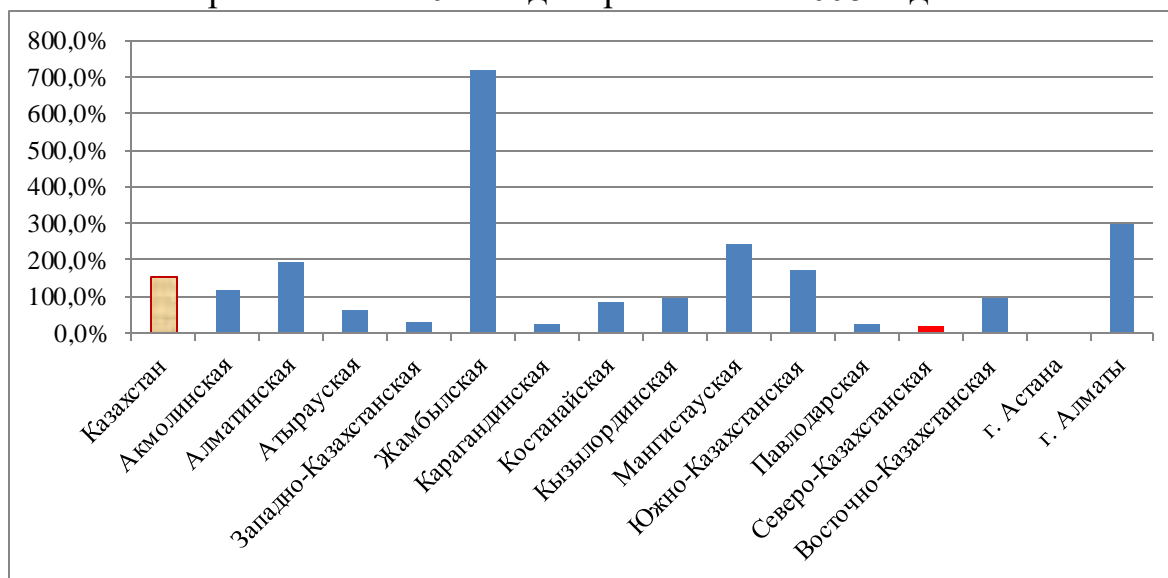


Рисунок 3 – Индекс производительности труда в легкой промышленности в разрезе регионов в 2014г., % к 2008 г.

Источник: АС РК

Рост производительности труда наблюдается во всех регионах РК, за исключением г. Астаны. По г. Астане отсутствует аналитика начиная с 2012г. Самый максимальный рост был достигнут по Жамбылской области (720,4%), который выше среднего показателя по республике (153,1%) на 4,7 раз, по г. Алматы (около 300%) и Мангистауская области (около 241%). Низкие результаты наблюдаются в Северо-Казахстанской (19,4%), Павлодарской (22,9%) и Карагандинской областях (22,1%).

Анализ производительности труда предприятий легкой промышленности в разрезе регионов за 2014 год в абсолютных показателях также указывает на беспорное лидерство Жамбылской области с 32,9 тыс. долларов США на одного человека. Следующие три региона Южно-Казахстанская и Алматинская области и г. Алматы опережают по производительности труда показатели по республике (13,2 тыс. Дол. США/чел.). Наименьший результат (0,7) демонстрирует Западно-Казахстанская область (см. рисунок 4).

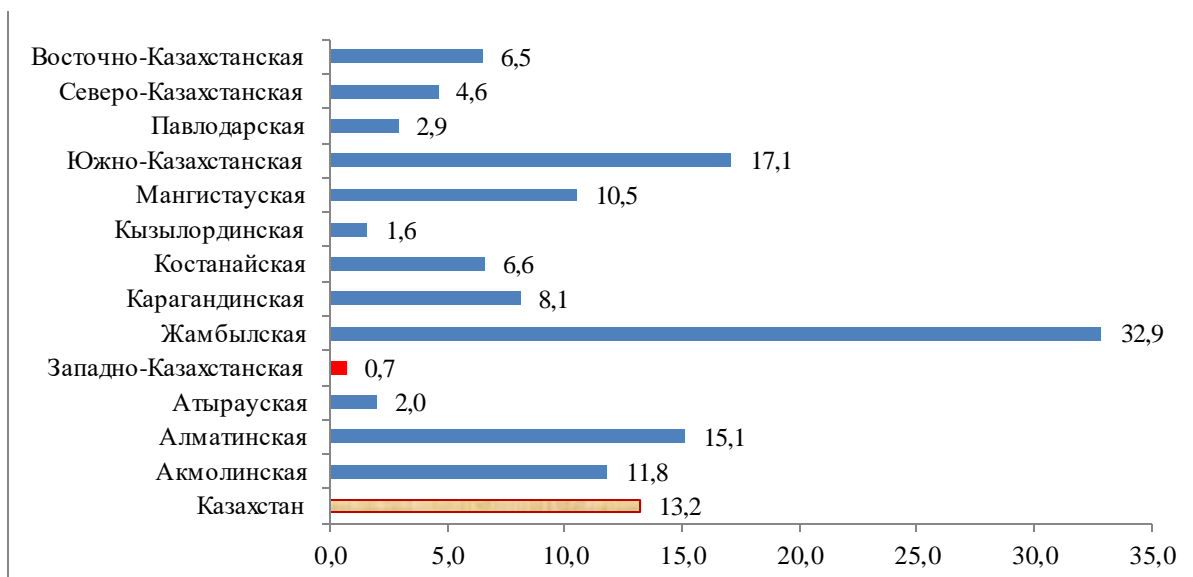


Рисунок 4 – Производительность труда в легкой промышленности в разрезе регионов в 2014г., тыс. дол. США/чел.

Источник: АС РК [2]

Очевидно, что сложившаяся динамика производительности труда в легкой промышленности может иметь место вследствие:

- накопления труда или удерживания работников. В настоящее время уровень безработицы упал до 5,3%, что подтверждает теорию, что предприятия, несмотря на снижение спроса, предпочитают держаться за работников. Предприятия хотят избавиться себя от необходимости нанимать и переобучать работников после окончания рецессии.

- низкого уровня инвестиций. Кредитный кризис сдерживает инвестиции, поскольку предприятиям сложно получить финансирование или отсутствует уверенность в инвестировании в новый капитал. Как следствие, происходит сдерживание роста производительности труда.

- снижения реальной заработной платы. Если реальная заработная плата ниже, предприятия могут быть более склонны использовать труд, нежели основной капитал. Другими словами, невысокий прирост заработной платы означает, что труд является относительно более привлекательным, чем обычно. Поэтому при более низких расходах на оплату труда, предприятия готовы нанимать больше работников и использовать трудоемкие методы производства.

#### Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 марта 2011 года №254 «Об утверждении Программы «Производительность 2020» // электронный ресурс: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1100000254> 09.06.2015
2. Сайт Агентства Республики Казахстан по статистике <http://stat.gov.kz> 09.06.2015
3. АО «Казахстанский институт развития индустрии». Анализ производительности труда в Республике Казахстан. Астана, июль 2013г. – 13 с.

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Программно-целевое финансирование представляет собой систему, обеспечивающую зависимость объемов бюджетного финансирования и результатов данного финансирования, выраженных в достижении бюджетной, социальной, экономической эффективности. Основными причинами осуществления финансирования объектов транспортной инфраструктуры в рамках целевых программ обусловлено: а) наличием существующих инфраструктурных ограничений, оказывающих негативное воздействие на социально-экономическое развитие соответствующих регионов; б) утвержденные направления государственной политики по развитию объектов транспортной инфраструктуры; в) отсутствие возможности финансирования расходов на строительство и реконструкцию объектов транспортной инфраструктуры организациями, осуществляющими перевозку пассажиров и подачу-уборку грузов, в условиях государственного тарифного регулирования.

Транспортная инфраструктура представляет собой сложный технологический комплекс, включающий в себя железнодорожные пути, контактные линии, автомобильные дороги, тоннели, эстакады, мосты, вокзалы, морские торговые, специализированные и речные порты, судходные гидротехнические сооружения, аэродромы, аэропорты, объекты систем связи, навигации и управления движением транспортных средств, а также иные обеспечивающие функционирование транспортного комплекса здания, сооружения, устройства и оборудование [1].

В целях выявления особенностей программно-целевого финансирования объектов транспортной инфраструктуры особый интерес приобретает анализ зарубежного опыта финансирования данных объектов. Программно-целевое финансирование объектов транспортной инфраструктуры осуществляется в Германии, Японии, США. Наибольшие объемы финансирования приходятся на объекты в сфере «Дорожного хозяйства». Финансирование осуществляется через систему дорожных фондов, построенную на основании принципа децентрализации финансирования. Зарубежный опыт свидетельствует о финансировании объектов транспортной инфраструктуры в рамках разработанных стратегий развития транспортных систем и нацелен на привлечение внебюджетных источников финансирования. **По итогам анализа зарубежного опыта нами выявлены современные тенденции и особенности программно-целевого финансирования расходов федерального бюджета на развитие транспортной инфраструктуры:** а) направленность на привлечение внебюджетных источников на условиях софинансирования объектов транспортной инфраструктуры; б) направление наибольших объемов финансирования в объекты транспортной инфраструктуры дорожного

хозяйства; в) нацеленность на результативность программно-целевого финансирования объектов транспортной инфраструктуры (направленность на достижение основных целей транспортной политики, целей, сформированных в отраслевых стратегиях развития).

Отраслевые особенности финансирования транспортной инфраструктуры проявляются в наличии проблемы объективной оценки сметной стоимости строительства, высокой капиталоемкости и длительных сроках окупаемости инвестиций, что обуславливает необходимость превалирования государственного финансирования. Инвестиции в объекты транспортной инфраструктуры способствуют возникновению экономического роста в иных секторах экономики, данный эффект называется эффектом мультипликатора. Основными мультипликативными эффектами от инвестирования бюджетных средств в объекты транспортной инфраструктуры является: а) рост инвестиций в иные отрасли экономики, высокая инвестиционная активность; б) ускорение формирования экономических кластеров, поскольку транспортная инфраструктура является катализатором деловой активности; в) развитие внешней и внутренней торговли за счет сокращения торговых издержек; г) развитие конкуренции за счет выхода на новые рынки.

При оценке необходимости финансирования объекта транспортной инфраструктуры за счет средств бюджета существенно завышают выгоды от строительства данных объектов, прежде всего: а) не учитывают отрицательный результат вытеснения бюджетными инвестициями потенциальных частных инвестиций; б) недостаточно учитываются альтернативные издержки (упущенная выгода от реализации других, возможно более эффективных для общества проектов за счет выделенных бюджетных средств [2, с.57].

**В этой связи автором сформулированы основные требования к объектам транспортной инфраструктуры, отбираемым для программно-целевого финансирования за счет средств федерального бюджета:** а) наличие мультипликативного эффекта от строительства (реконструкции) объектов транспортной инфраструктуры, финансируемых за счет средств федерального бюджета в рамках программно-целевого финансирования; б) наличие бюджетной, коммерческой, социально-экономической эффективности от реализации проекта; в) соответствие целям и приоритетам транспортной политики.

Программно-целевое финансирование нацелено на достижение конечных результатов инвестирования, достижение целевых показателей. Программно-целевой подход способствует повышению эффективности бюджетных инвестиций, поскольку обеспечивает высокую прозрачность осуществления расходов бюджета и достижение наилучшего результата при минимизации затрат. **Поэтому автором сформулированы специфические, дополнительные принципы программно-целевого финансирования объектов транспортной инфраструктуры:** а) приоритетность финансирования реконструкции имеющихся мощностей по сравнению с новым строительством объектов транспортной инфраструктуры; б) определение специализации крупнейших объектов транспортной инфраструктуры,

ограничение конкуренции данных объектов между собой, в целях увеличения возможности социально-экономических эффектов от их финансирования; в) интеграция программно-целевого финансирования с механизмом государственно-частного финансирования; г) дифференцированный, пообъектный характер бюджетного финансирования.

Существующая система программно-целевого финансирования не обеспечивает стабильного выделения бюджетных средств на строительство объектов транспортной инфраструктуры, а также не предполагает ранжирование проектов по степени значимости их реализации при сокращении объемов финансирования. Такая ситуация повышает риск недостижения заявленных показателей эффективности финансирования из-за сокращения возможности маневрирования средствами в пользу наиболее эффективных мероприятий.

В целях обеспечения рационального и эффективного использования бюджетных ассигнований, направляемых на развитие объектов транспортной инфраструктуры в рамках целевых программ, по мнению автора, необходимо: а) обеспечить соответствие проблемы, решаемой программно-целевым методом ключевым задачам социально-экономической, транспортной политики государства; б) осуществить оптимизацию государственных обязательств, то есть отказ от финансирования инвестиционных проектов, не соответствующих приоритетам государственного инвестирования; в) обеспечить соответствие инвестиционных обязательств государства его инвестиционно-финансовым возможностям в течение всего срока реализации программы; г) обеспечить достижение максимальной социально-экономической эффективности инвестиционных расходов федерального бюджета, а также создать условия для привлечения внебюджетных источников финансирования.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон от 09 февраля 2007 года № 16-ФЗ «О транспортной безопасности» // Собрание законодательства Российской Федерации 09.02.2007 № 7 ст. 837
2. И. Пилипенко Использование анализа затраты-выгоды при оценки эффективности государственных инвестиционных проектов// Вопросы экономики №11, 2011. – С. 57.

**Эш С.Н.,**  
*ст. преподаватель*  
**Гнатенко Е.А.**  
*к.э.н., доцент*  
*кафедра финансов*  
*Киевский национальный университет пищевых технологий,*  
*г. Киев, Украина*

## **УСЛУГИ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ**

**Постановка проблемы.** Развитие рыночных отношений в Украине во многом зависит от формирования рынка услуг, цель которого – максимально удовлетворить потребности потребителя. Современный финансовый рынок Украины находится на стадии становления, о чем свидетельствует появление новых его сегментов: денежного, валютного, ценных бумаг, а также финансовых услуг. В настоящее время на законодательном уровне дано определение таким понятиям, как «финансовая услуга», «финансовые активы», «финансовые инструменты», определен перечень услуг, которые относятся к категории финансовых. Важное место в этом перечне принадлежит негосударственному пенсионному обеспечению (далее НПО). Все это свидетельствует об актуальности темы, которая исследует рынки услуг.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Тенденции развития рынка финансовых услуг на современном этапе изучаются экспертами, аналитиками США, Японии, многих стран Европы. Отдельные вопросы влияния услуг негосударственного пенсионного обеспечения на развитие экономики и уровень жизни населения рассматриваются в научных трудах таких авторов как Т.Н. Скоробагатова, М.В. Круглова, Л.В. Ткаченко, Л.М. Шпак, Л.А. Гордиенко. Однако не полностью исследованы все аспекты функционирования негосударственных пенсионных фондов. Это касается и анализа деятельности этих фондов, и особенностей их инновационного развития.

**Цель исследования.** Целью работы есть исследование современного отечественного рынка услуг пенсионного обеспечения, определение субъектов рынка, их функций и места в развитии социального обеспечения населения страны.

**Результат исследования.** В условиях ухудшения демографической ситуации в Украине, причиной которой стало уменьшение прироста населения и увеличение количества лиц нетрудоспособного возраста, особой актуальности приобретает развитие финансовых услуг с НПО.

Современная отечественная система пенсионного обеспечения имеет три уровня:

1) солидарная, результатом которой есть предоставление социальных услуг за счет Пенсионного фонда;

2) накопительная общеобязательная государственная система пенсионного страхования, предусматривающая создание за счет застрахованных лиц Накопительного фонда;

3) система НПО, предусматривающая добровольное участие граждан, работодателей и их объединений в создании пенсионных накоплений с целью получения их при выходе на пенсию.

Причинами внедрения системы НПО в Украине есть следующие:

1) несбалансированность солидарной системы, недостатками которой есть дефицит денежных средств на оплату пенсий, которые осуществляются из госбюджета; льготы от уплаты платежей в солидарную систему значительной части работающих; высокий уровень демографической нагрузки на работающее население;

2) усиление мотивации людей к получению результатов от производительного труда, которое гарантирует им материальное обеспечение после окончания трудовой деятельности;

3) распространение теневой занятости;

4) масштабная трудовая миграция;

5) ограничение бюджетных ресурсов для удовлетворения социальных потребностей и как результат, – уменьшение роли государства в обеспечении социальных гарантий населения.

Основными субъектами НПО в Украине есть Негосударственные пенсионные фонды (далее по тексту НПФ), органы государственного наблюдения и контроля в сфере НПО, (Государственная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг – Нацкомфинуслуг и Национальная комиссия с ценных бумаг и фондового рынка – НКЦБФР), основатели пенсионных фондов, участники НПФ (физические лица, которые имеют право на получение пенсии), банки, вкладчики НПФ, работодатели-плательщики корпоративных пенсионных фондов, страховые организации, администраторы пенсионных фондов, компании управляющие активами, сберегатели пенсионного фонда (банки, которые проводят депозитарную деятельность сберегателя ценных бумаг), аудиторы, саморегулирующие организации и другие.

Среди такого количества субъектов НПО основная роль принадлежит НПФ, которые создают для улучшения пенсионного обеспечения граждан с помощью выплат негосударственных пенсий и защиты их вложений от инфляции.

Негосударственные пенсионные фонды представлены юридическими лицами, имеющими статус неприбыльных организаций, осуществляют свою деятельность исключительно для участников пенсионного фонда с дальнейшим управлением пенсионными активами (денежными средствами, ценными бумагами и др. активами). Все НПФ есть специализированными финансовыми учреждениями, которые занимаются исключительно предоставлением услуг НПО. В соответствии с отечественным законодательством НПФ могут быть открытыми, корпоративными и профессиональными, которые отличаются участием их основателей и участников [1]. Так основателями *открытых* НПФ



может быть одно или несколько юридических лиц, а участниками – любые физические лица; основателями *корпоративных* НПФ – юридические лица-работодатели, а участниками только физические лица, которые находятся в трудовых отношениях с основателями фонда; *профессиональные* НПФ создают объединения юридических лиц (профсоюзы, работодатели), а их участниками есть физические лица, связанные с создателями НПФ родом профессиональной деятельности.

НПФ имеют свои субъекты, которые их обслуживают. Такими субъектами есть:

- Совет НПФ – это единственный орган управления НПФ, который осуществляет контроль за текущей деятельностью фонда и решает основные вопросы его деятельности (заключает договоры, заслушивает отчеты, утверждает отчет о финансовой деятельности, контролирует использование пенсионных активов и др.);

- администратор НПФ – юридическое лицо, которое предоставляет услуги на основе договора, заключенного с Советом НПФ. Преимущественно такие услуги включают: осуществление персонифицированного учета участников НПФ, привлечение вкладчиков, расчет размера и осуществление выплат пенсий, предоставление выписки о состоянии счета вкладчика, ведение бухгалтерского учета и другие услуги;

- компания по управлению активами (КУА) – юридическое лицо, которое на основе договора предоставляет услуги, основными из которых есть: проведение анализа рынка финансовых инструментов, обеспечение прибыльности вложений пенсионного капитала, размещение активов НПФ в инвестиции. КУА не имеет права формировать пенсионные активы за счет кредитных средств; держать на банковских депозитных счетах более 40 % общей стоимости пенсионных активов НПФ; предоставлять имущественные гарантии, обеспеченные пенсионными активами; инвестировать в объекты недвижимости и банковские металлы более 10 % общей стоимости пенсионных активов НПФ и др. Управление активами НПФ – очень дорогая услуга, она выплачивается в денежной форме, размер которой регулирует Нацкомфинуслуг и НКЦБФР;

- банки-сберегатели – это банки, которые на основе лицензии о проведении депозитарной деятельности осуществляют сбережение и обслуживание движения активов НПФ. Самые распространенные услуги банков-сберегателей НПФ – это: открытие и ведение счетов пенсионного фонда; сбережение пенсионных активов фонда в форме ценных бумаг и документов, подтверждающих право собственности на пенсионные активы; исполнение распоряжений администратора НПФ и КУА, которые касаются пересчета денежных средств; прием, учет и обеспечение сохранности ценных бумаг, принадлежащих фонду и др.;

- независимый аудитор – очень важный субъект НПФ, который 1 раз в год за счет НПФ осуществляет аудиторскую проверку деятельности пенсионного фонда, администратора КУА и банка-сберегателя.

НПФ имеют право инвестировать свои активы в ценные бумаги, получение дохода за которыми гарантирует Кабинет Министров, местные советы или центральная власть иностранных государств. Преимущественно инвестирование активов НПФ осуществляется в акции и облигации украинских эмитентов, которые прошли листинг на фондовой бирже, а также в акции и облигации соответствующего инвестиционного рейтинга иностранных эмитентов. Не разрешается инвестировать активы в деривативы, векселя, ценные бумаги, которые не прошли листинг на фондовой бирже; ценные бумаги, эмитентом которых есть банк-сберегатель.

Свои активы НПФ использует в основном для целей инвестиционной деятельности фонда, чтобы получить в дальнейшем доход в пользу его участников, а также значительная часть активов направляется на расходы, связанные с оплатой услуг администратора, банка-сберегателя, аудиторов и исполнения обязательств перед участниками: осуществление одноразовых пенсионных выплат, оплата договоров страхования пожизненной пенсии, страхования рисков, связанных с инвалидностью и др.

Структура НПФ не может формироваться в акционерной, кооперативной или паевой форме собственности. Особенностью накопления капитала НПФ есть то, что он формируется преимущественно за счет вложений работодателей, профсоюзов или самих работников и служащих. Эти вложения аккумулируются на достаточно длительный период – от 10 и более лет. Так как НПФ владеют долгосрочными денежными средствами, они их вкладывают преимущественно в правительственные и частные ценные бумаги.

Положительным явлением в развитии НПО есть постепенная концентрация рынка НПФ, уменьшение уровня рисков инвестиционной деятельности. На протяжении 2012-2013 годов стоимость активов НПФ возросла на 20 % и превысила 10 млн грн. По стоимости чистых активов лидерами среди НПФ являются Национальный банк Украины – 362,5 млн грн; «Первый национальный открытый пенсионный фонд» - 128,34 млн. грн; НПФ Независимые отраслевые профсоюзы энергетики Украины – 66,17 млн грн [2, с. 186].

Анализируя деятельность НПФ можно выделить некоторые их особенности:

1) использование в роли объектов инвестирования финансовых инструментов преимущественно реальных ликвидных активов, доход по которым гарантируется государством и известными компаниями, а также валютными ценностями и недвижимостью, что есть предпосылкой не только рентабельности но и надежности вложений;

2) способность аккумулировать значительные инвестиционные активы без зависимости от участников НПФ, так как выплаты пенсионных обязательств одному участнику фонда существенно не уменьшат инвестиционных возможностей НПФ;

3) деньги, которые выполняли роль частных сбережений, можно трансформировать в инвестиционные ресурсы, что увеличивает возможности инвестиционных рынков;

4) для НПФ предусмотрены существенные льготы:

- для работодателей-вкладчиков – отсутствие налога на прибыль пенсионных взносов и возможность отнести сумму таких поступлений к валовым издержкам;

- для администраторов и КУА – освобождение от налога на прибавленную стоимость;

5) существование ограничений относительно вложений капитала в финансовые инструменты на законодательном уровне дает возможность уклоняться от рисков инвестиционной деятельности, что дает возможность сохранить и приумножить активы НПФ.

**Выводы.** Учитывая, что Украина взяла курс на евроинтеграцию, необходимо более активно развивать рынок финансовых услуг, где важную роль выполняют для развития экономики страны и небанковские финансовые учреждения, одним из которых есть и НПФ. Роль услуг НПФ в экономике обусловлена их способностью при минимальных затратах быстро окупаться. Учитывая большое количество субъектов, которые обеспечивают деятельность НПФ, необходимо осуществлять более целенаправленную рекламную деятельность относительно привлечения численности вкладчиков, чтобы в будущем НПО заняло достойное место в национальной сфере услуг.

#### **Литература:**

1. Пенсионный фонд Украины. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.

2. Гордієнко Л.А. Особливості інвестиційної політики недержавних пенсійних фондів [Текст] / Л.А. Гордієнко // Економічний аналіз: збірник наукових праць ТНЕУ. – 2014. – Том 16, № 1. – С. 181 – 187.

3. Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. - [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://nfp.gov.ua>.

## **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

**Карпенко А.А.**

*Аспирантка 1 год, кафедра аудит и контроль  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
г. Москва, РФ*

### **ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**

Рост инвестиций, стимулирующих строительство, переустройство и реконструкция объектов различного назначения влекут за собой рост различных экономических преступлений. Повышенное внимание государства к деятельности организаций, занимающихся строительной деятельностью, требуют разработки специального инструментария аудитора, в основе которого лежит разработка концептуальных подходов к аудиторской проверке организаций в сфере строительства.

Эффективность аудиторской проверки в значительной степени зависит от уровня ее методической обеспеченности, наличия в распоряжении аудиторов специализированных методик, позволяющих уменьшить трудоемкость аудиторских работ при одновременном улучшении качества проверки.

В настоящее время не существует однозначного определения мошенничества, этот термин используется при описании действий, связанных с обманом, сокрытием существенных фактов и умышленным введением в заблуждение. В широком смысле слова мошенничество понимается как любое преступление, которое совершается с целью получения необоснованной выгоды. Сфера строительства является одной из наиболее уязвимых для данного явления. При этом, мошенничество подразделяется на внутрифирменное (к примеру: хищения денежных средств, материалов, как правило, среди сотрудников среднего звена) и с привлечением третьих лиц (коррупционные действия в отношении чиновников, откаты по субподрядным договорам).

Для выявления случаев мошенничества применяются различные инструменты как внешнего контроля: аудит, ревизия, экспертиза; так и внутреннего: мониторинг, наблюдение, оценка рисков и пр. Однако, согласно опросу, проведенному компанией PWC в 2014 г. всего 10% респондентов утверждают, что в раскрытии преступлений им помогли результаты анализа данных и аудит. В свете того факта, что эти механизмы обнаружения противоправных действий оказались немногим более успешны, чем случайное раскрытие (9%), можно предположить, что они не столь эффективны, как могли бы быть [1, с. 15]. Значение функции мониторинга подозрительных операций как одного из механизмов обнаружения мошеннических действий в России все еще не так велико, как в целом по миру (3% в сравнении с 13%). Эти данные подтверждают актуальность дальнейших исследований и разработки более мощных средств контроля и выявления мошеннических действий.

По подсчетам данного исследования, в качестве мер, принимаемых организациями в России по факту мошенничества, только 13% респондентов выбрали консультацию с аудитором. Наиболее популярной мерой оказалось проведение собственного расследования (более 70%). Данное обстоятельство свидетельствует о недоверии органов корпоративного управления внешним сторонам, даже если это высококвалифицированные специалисты.

При анализе глобальной сферы строительства, по данным АСФЕ (Ассоциации сертифицированных специалистов по расследованию хищений) выявлено, что 3,4% мошенничества в мировом бизнесе происходит именно в строительстве, что в среднем составляет 300 000 долл. США на одну компанию [2, с. 5]. Исследователи международной организации «Грант Торнтон» оценивают глобальный строительный бизнес совокупной суммой в 8,6 трлн долл. с тенденцией к увеличению до 15 трлн. долл. к 2025 г. Это означает, что совокупная сумма взяток во всем мире в секторе строительства может составлять до 860 млрд. долл. и дойти до 1,5 трлн. долл. к 2025 г [3].

Результаты проведенных исследований показывают, что самыми часто встречающимися видами мошенничества, происходящие в строительстве, являются:

- мошенничество при составлении счетов-фактур (завышение стоимости материалов, оборудования, оплаты труда и т.д.);
- тайный сговор подрядчиков или поставщиков в тендере или в контракте (сговор о ценах);
- взяточничество и коррупция;
- фиктивные подрядчики (случаи с фальсифицированными платежами, которые покрывают личные расходы или являются перечислениями в несуществующие компании и т.д.);
- манипуляции с заказами (осуществление единовременных выплат в соответствии со временем и материалами, обозначенными в первоначальном бюджете, затем выставление счетов на основании изменений в заказе);
- кража или подмена материалов (использование материалов с объекта строительства в собственных нуждах или использование материалов худшего качества);
- фальсификация данных (несуществующие рабочие, фальсификация страховых лицензий, тестовых результатов и т.д.);
- отмывание денег/уклонение от налогов.

Разница набора мошеннических действий в России и во всем мире лишь в предпочтениях при выборе тех или иных инструментов.

Одним из наиболее эффективных инструментов выявления мошенничества является инвентаризация, т.к. предполагает наглядное представление недостатков, чьей причиной может являться хищение. Однако, признаки мошенничества в строительстве можно выявить в результате анализа первичных документов, а также финансовых показателей организаций. Кроме того, на факт мошенничества может указать и определенное поведение сотрудников организации.

Анализ первичных документов.

В ходе исследования документации аудитор может усмотреть следующие признаки, свидетельствующие о фактах мошенничества:

- ✓ заполнение товарных чеков разных поставщиков одинаковым почерком;
- ✓ представление документов с исправленными датами, суммами, количеством;
- ✓ упоминание в отчетах об использовании материалов по форме № М-29 ТМЦ, которые не зарегистрированы в бухгалтерской программе;
- ✓ неожиданная утеря подлинников документов, использование копий;
- ✓ представление документов от одного поставщика по широкому ряду товаров, работ или услуг;
- ✓ превышение нормативов использования материалов при проведении строительных работ;
- ✓ отклонение сумм и количества товара в первичных документах от средних показателей по компании;
- ✓ путаница в документах;
- ✓ неожиданные выявленные несоответствия: недостачи или излишки в кассе, на складах и т.д.

Анализ обобщенных показателей деятельности организации.

Такой анализ осуществляется как в динамике, когда отслеживается изменение определенных показателей в течение определенного времени, так и в количественном объеме. Затем сравниваются полученные пропорции показателей между собой. При исследовании регистров бухгалтерского учета аудиторы обращают внимание на следующее:

- ✓ увеличение фонда оплаты труда при сохранении объема реализации или численности штата работников;
- ✓ рост расходов на приобретение ТМЦ, объема расхода таких ТМЦ или объема дебиторской задолженности при сохранении объема реализации;
- ✓ увеличение расходов на приобретение ТМЦ при сохранении объема расходов на доставку;
- ✓ снижение объема прибыли.

Минимизировать риски мошенничества можно при соблюдении пятиступенчатой программы, которая включает в себя:

1. разработку стратегии по обнаружению рисков и предотвращению коррупционных действий и мошенничества как внутри организации, так и у внешних клиентов и подрядчиков;
2. проведение профессиональной оценки рисков;
3. разработку политики корпоративного информирования о фактах коррупции и мошенничества и готовность привлечь виновных к ответственности;
4. поддержку и поощрение открытых коммуникаций между структурными подразделениями экономического субъекта;
5. анализ эффективности всех введенных процедур, а также доступ к государственной поддержке.

### Библиографические ссылки

1) <http://www.pwc.ru> – Российский обзор экономических предступлений за 2014 год

2) <http://www.acfe-rus.org> – Исследование рисков безопасности бизнеса в Российских компаниях за 2014 год

3) **Grant Thornton (21.01.2014), «Объемы мошенничества в строительстве угрожают репутации всей индустрии»**

### Литература

1) Аудит в строительстве: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / В.И. Подольский, Н.В. Савина; под ред. В.И. Подольского. – М.: Издательский центр «Академия», 2012 – 256 с

2) **Grant Thornton (21.01.2014), «Объемы мошенничества в строительстве угрожают репутации всей индустрии»**

3) <http://www.pwc.ru> – Российский обзор экономических предступлений за 2014 год – 32 с.

4) <http://www.acfe-rus.org> – Исследование рисков безопасности бизнеса в Российских компаниях за 2014 год – 18 с.

**Бижанов С.А.**

*Аспирант ФГБОУ ВПО*

*«Московский государственный строительный университет»*

*г. Москва, РФ*

## СОВРЕМЕННОЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Подъем экономики Казахстана за период с 1991 г., осуществленный благодаря проведенным реформам в ключевых отраслях, а также стремление большей части населения к улучшению своих жилищных условий, обусловили актуальность жилищного строительства в республике, так как массовая доступность жилья – важнейший критерий качества жизни.

Начиная с середины двухтысячных годов, Правительством Республики Казахстан были приняты ряд документов по развитию жилищного строительства, основные из которых приведены в Таблице 1.

Таблица 1 – Перечень основных программ развития жилищного строительства в Республике Казахстан

№	Наименование программы	Документ	Годы реализации
1	Государственная программа развития жилищного строительства на 2005-2007 годы	Указ Президента Республики Казахстан от 11 июня 2004 года № 1388	2005-2007
2	Государственная программа жилищного строительства	Указ Президента Республики Казахстан от	2008-2010

	на 2008-2010 годы	20 августа 2007 года № 383	
3	Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010-2014 годы	Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2010 года № 1004	2010-2014
4	Программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011 – 2014 годы	Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 года № 329	2011-2014
5	Программа «Доступное жилье – 2020»	Постановление Правительства Республики Казахстан от 21 июня 2012 года № 821	2012-по н.в.

Успешная реализация данных программ обеспечила устойчивый темп роста строительства жилья, доступного для широких слоев населения путем снижения его стоимости, увеличение сроков жилищного кредитования, произошел рост темпов жилищного строительства. Сравнительные данные по объему выполненных строительных работ в Казахстане, России и Беларуси приведены в Таблице 2.

Таблица 2 – Объем выполненных строительных работ в государствах-членах Таможенного союза и Единого экономического пространства [2]

2008	2009	2010	2011	2012	2013	
<b>В текущих ценах; миллиардов единиц национальной валюты<sup>1</sup></b>						
Беларусь	18 725,5	21 083,0	26 412,6	39 841,9	68 729,9	94 360,6
Казахстан	1 787,6	1 821,8	1 944,0	2 085,1	2 266,8	2 439,4
Россия	4 528,1	3 998,3	4 454,1	5 140,3	5 711,8	5 917,2
<b>Миллионов долларов США<sup>2</sup></b>						
Беларусь	8 711,9	7 520,8	8 822,6	7 107,2	8 211,8	10 518,3
Казахстан	14 859,8	12 351,3	13 192,8	14 221,4	15 202,2	16 034,9
Россия	182 511,1	126 209,0	146 709,5	175 138,0	183 836,5	185 958

Экономический рост и социальная ориентированность государства стали базой для становления системы жилищных строительных сбережений (ЖСС), которая регламентирована Законом РК «О жилищных строительных сбережениях в РК» от 7 декабря 2000г.

<sup>1</sup> Беларусь – белорусских рублей, Казахстан – тенге, Россия – российских рублей.

<sup>2</sup> Показатель рассчитан по курсам валют национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП за год: по Беларуси – по средневзвешенному курсу белорусского рубля к доллару США, по Казахстану и России – по средним курсам национальных валют к доллару США.



Во исполнение положений данного закона в 2003 году создан АО «Жилстройсбербанк Казахстана», который является единственным банком в стране, реализующим систему жилищных строительных сбережений, а также является членом таких международных организаций как Европейская федерация строительных сберегательных касс (ЕФССК) и Международный союз жилищного финансирования (МСЖФ). Система ЖСС направлена на улучшение жилищных условий населения через привлечение денег вкладчиков в жилищные строительные депозиты и предоставления им жилищных займов.

В рамках Программы жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011 – 2014 годов предусмотрены – новая схема строительства кредитного жилья с реализацией через АО «Жилстройсбербанк», повышающая его доступность для основной массы населения, развитие ИЖС, поддержка коммерческого жилья путем фондирования коммерческих банков, строительство АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына», другие направления повышения доступности жилья и создания дополнительных стимулов для увеличения объемов жилищного строительства.

В результате принятых мер в 2011 году было сдано 6,5 млн. квадратных метров жилья по всем источникам финансирования, что на 8,3 % выше запланированного объема ввода.

Вместе с тем, сегодня развитие любого государства зависит от способности адекватно и своевременно реагировать на новые, глобальные вызовы мира. Для решения этой задачи разработана новая Стратегия «Казахстан 2050», которая определит вектор устойчивого долгосрочного развития Республики Казахстан в XXI веке и в целях реализации которой разработаны и приняты ряд программ, в том числе Программа развития регионов до 2020 года (далее – Программа 2020).

Целью данной программы является создание условий для развития социально-экономического потенциала регионов через формирование рациональной территориальной организации страны, стимулирование концентрации населения и капитала в центрах экономического роста.

Направления жилищного строительства, отраженные в Программе 2020 приведены в рис. 1.



Рисунок 1. Основные направления жилищного строительства в Казахстане [1]

Программой 2020 предусмотрены показатели результатов реализации жилищного строительства в разрезе направлений до 2019 года. За период с 2015 по 2019 гг. планируется ввести в эксплуатацию 16039,2 тыс. кв. м. жилья в городах «первого уровня» (агломерации, включая их пригородную зону), в том числе 644,9 тыс. кв. м. жилья для всех категорий населения по линии АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (ЖССБК), 293,6 тыс. кв. м. жилья для молодых семей по линии ЖССБК, 412 тыс. кв. м. жилья для лиц, состоящих на учете нуждающихся в жилище в местных исполнительных органах, 801 тыс. кв. м. жилья по линии акционерного общества «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» (АО «ИО «КИК»), 420 тыс. кв. м. жилья по линии АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына», 175 тыс. кв. м. жилья в рамках пилотных проектов по сносу аварийного жилья в городе г. Астане, а также 13 292 тыс. кв. м. жилья частной собственности.

Следует отметить, что в приоритетах развития городов «первого уровня» отражено такое направление как «зеленое строительство». «Зеленые» стандарты служат элементом обеспечения устойчивого развития территории, поскольку направлены на создание благоприятной среды обитания человека и охрану окружающей природы. [5]

За аналогичный период в городах «второго уровня» (областных центрах, городах Семей и Туркестан) планируется ввести в эксплуатацию 14 359,9 тыс. кв. м. жилья согласно направлениям жилищного строительства, отражённым в Рис. 2. В городах «третьего уровня» (в малых и моногородах) планируемый объем ввода в эксплуатацию жилой площади за ближайшие 4 года составляет 6 139 тыс. кв. м.

Тем не менее, несмотря на принимаемые меры, в ходе реализации предыдущих программ не были устранены такие проблемы как недостаточное финансирование строительства арендного жилья для очередников, состоящих на учете в местных исполнительных органах; недостаточное использование возможностей системы ЖСС; не сформирован эффективный рынок строительной индустрии; не удалось обеспечить доступным жильем основную массу экономически активного населения, в том числе молодые семьи. [4]

Таким образом, исследование выполненных и действующих программных документов Казахстана в части строительства доступного жилья и развития регионов показало наличие в них эффективных экономических и финансовых инструментов выполнения поставленных задач. Следовательно, Программа развития регионов до 2020 года призвана устранить проблемы, не решенные в ходе выполнения предшествующих программ в данной сфере, тем самым выполнить основную цель - создание условий для обеспечения жильем различных категорий населения Республики Казахстан.

#### **Список использованной литературы**

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 21 июня 2012 года N 821 «Об утверждении программы «Доступное жилье – 2020»;
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 22 января 2015 года № 15 «О внесении изменения в постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728 «Об утверждении Программы развития регионов до 2020 года»;
3. Статистический Ежегодник «Государства – члены Таможенного союза и Единого экономического пространства в цифрах», [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия, – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/econstat/Pages/statpub.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/statpub.aspx) – (Дата обращения - 09.06.2015);
4. Бижанов С.А., Баронин С.А. Исследование программно-целевых особенностей реализации жилищного строительства в Республике Казахстан // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: [www.science-education.ru/121-18621](http://www.science-education.ru/121-18621) (дата обращения: 10.06.2015).
5. Baronin S.A., Yankov A.G., Bizhanov S.A. Assessing the cost of real estate lifecycle contracts in Russia`s present-day economy and the characteristics of

**Васильева О.И.**

*студентка экономического факультета  
Государственного университета морского и речного флота  
им. С.О.Макарова  
г. Санкт-Петербург, РФ*

## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАТРАТ СУДОРЕМОНТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА**

Аннотация: рассмотрены возможности применения приемов маржинального анализа для судоремонтных предприятий водного транспорта.

Одним из способов решения экономических задач с целью планирования показателей функционирования предприятия и принятия управленческих решений является использование приемов маржинального анализа.

Маржинальный анализ основан на изучении причинно-следственных связей между тремя важнейшими показателями: объемом продаж, себестоимостью и прибылью от обычных видов деятельности. В основу метода положено деление затрат предприятия на постоянные и переменные. Чем больше доля постоянных расходов в общей сумме затрат, тем выше, в общем случае, эффект от увеличения физических объемов производства, поскольку снижается себестоимость производства одной единицы продукции. Основной категорией маржинального анализа является маржинальная прибыль (маржинальный доход). Маржинальная прибыль представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами на ее производство, уровень которых изменяется прямо пропорционально изменению объема производства. Использование маржинального анализа позволяет решать следующие задачи:

- определять точку безубыточности – объем продаж в натуральных измерителях, при котором общие расходы предприятия на производство и реализацию его продукции равны выручке от продаж, а, следовательно, оно не имеет ни прибыли, ни убытка;

- определять необходимый объем продаж для получения заданного значения прибыли от продаж;

- рассчитывать критический уровень постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода;

- определять критическую цену реализации продукции при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат;

- оценивать влияние факторов на изменение суммы затрат на производство, прибыли, уровня показателей рентабельности и на этой основе более эффективно формировать и прогнозировать себестоимость продукции и финансовые результаты;

• более точно определять эффективность производства отдельных видов продукции (услуг) и эффективность работы отдельных структурных подразделений предприятия и др. [1, с. 293, с. 294]

Рассмотрим применение некоторых приемов маржинального анализа на примере судоремонтного предприятия ЗАО «НОРДВЕГ», обычными видами деятельности которого являются предоставление услуг по ремонту и техническому обслуживанию судов, а также переделка и разрезка на металлолом судов и плавучих платформ. Основные экономические показатели работы ЗАО «НОРДВЕГ» за период 2011-2013 годы представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности ЗАО «НОРДВЕГ»

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.
1	2	3	4
Выручка, тыс.руб.	66164	97784	118952
Полная себестоимость, тыс.руб.	56779	90366	112389
в т.ч.:			
- переменные расходы	40740	75530	96511
- постоянные расходы	16039	14836	15878
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	25424	22254	22441
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9385	7418	6563
Маржинальная рентабельность, %	38,42	22,76	18,87
Рентабельность продаж, %	14,18	7,59	5,52
Рентабельность затрат, %	16,53	8,21	5,84

В рассматриваемый период выручка и суммарные затраты на выполнение услуг на судоремонтном предприятии возрастали. Темп роста доходов в 2013 году по сравнению с 2011 годом составил 180%, расходов предприятия – 198%. Опережающий темп роста расходов над доходами привел к снижению величины прибыли от продаж и снижению показателей рентабельности. Так, прибыль от обычных видов деятельности сократилась на 2,8 млн. руб. или на 30%, рентабельность продаж снизилась на 8,7 коп/руб. (на 61%), рентабельность затрат на 10,7 коп/руб. (на 64,7%).

В общей структуре расходов предприятия основную долю составляют переменные расходы, их доля в составе затрат возросла с 72% в 2011 году до 86% в 2013 году. Темпы роста переменных расходов составили 237%, а постоянных затрат – 99%. В связи с такими высокими темпами роста переменных расходов величина маржинальной прибыли предприятия сократилась почти на 3 млн. руб. (или на 12%), а размер маржинальной рентабельности снизился на 19,5 коп/руб. (или на 51%).

Отрицательная динамика показателей рентабельности свидетельствует о снижении экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия «НОРДВЕГ».

Маржинальный анализ позволяет рассмотреть факторы, влияющие на изменение рентабельности затрат ЗАО «НОРДВЕГ» и определить степень влияния каждого из этих факторов. В качестве основных факторов изменения

рентабельности затрат нами рассматриваются выручка предприятия (В), уровень переменных затрат, приходящихся на рубль выручки (УПЗ) и сумма постоянных затрат предприятия ( $Z_{\text{пост}}$ ). Для анализа влияния перечисленных факторов на размер показателя рентабельности затрат предприятия ( $R_3$ ) целесообразно использовать следующую модель, построенную по правилам маржинального анализа [2, с. 256, с. 282]:

$$R_3 = \frac{B \times (1 - \text{УПЗ}) - Z_{\text{пост}}}{B \times \text{УПЗ} + Z_{\text{пост}}} \times 100, \% \quad (1)$$

В состав прямых переменных затрат предприятия входят стоимость сырья и материалов, сдельная заработная плата производственного персонала с учетом страховых взносов, стоимость услуг контрагентов, стоимость транспортных услуг, и прочие затраты, связанные с определенным заказом. Данный вид деятельности является материалоемким и трудоемким, в структуре переменных затрат значительную долю занимают расходы на материалы и оплату труда, поэтому важнейшим направлением снижения затрат на выполнение работ будет поиск резервов по сокращению именно этих статей расходов.

В состав распределяемых постоянных затрат включены расходы на амортизацию, аренду офисных помещений, заработную плату административно-управленческого персонала с учетом страховых взносов, повременную заработную плату производственного персонала с учетом страховых взносов, затраты на обеспечение пожарной безопасности, канцелярские и почтовые расходы, стоимость услуг банка и другие затраты предприятия, не связанные с определенным заказом.

Расчеты влияния роста выручки ( $\Delta R_B$ ), увеличения уровня переменных затрат на рубль выручки ( $\Delta R_{\text{УПЗ}}$ ) и изменения суммарных постоянных затрат ( $\Delta R_{3 \text{ пост}}$ ) на снижение рентабельности затрат ( $R_3$ ) произведены с помощью метода цепных подстановок, результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Количественное влияние факторов на общее изменение рентабельности затрат ЗАО «НОРДВЕГ», %

Результативный и факторные показатели	2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
Общее изменение рентабельности затрат ( $R_3$ ), в том числе за счет:	-7,46	-2,5
- роста выручки ( $\Delta R_B$ )	11,60	3,28
- роста уровня переменных затрат, приходящихся на рубль выручки ( $\Delta R_{\text{УПЗ}}$ )	-20,49	-4,79
- изменения суммы постоянных затрат ( $\Delta R_{3 \text{ пост}}$ )	1,43	-0,99

Из представленных данных можно видеть, что динамика влияния факторов на изменение рентабельности затрат в разные годы существенно отличалась. В 2012 году по отношению к 2011 году рентабельность затрат снизилась на 7,5%, в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 2,5%. Расчеты показали, что наибольшее положительное влияние на изменение рентабельности затрат

оказал рост выручки предприятия. Увеличение выручки в 2012 году на 31,6 млн. руб. и в 2013 году на 21,2 млн. руб. обеспечило рост рентабельности затрат соответственно на 11,6% и 3,28%.

Основным отрицательным фактором снижения рентабельности затрат на анализируемом предприятии являлся рост уровня переменных затрат, приходящихся на рубль выручки. Рост данного показателя в 2012 году привел к снижению рентабельности затрат на 20,5%, а в 2013 году еще на 5%. Поскольку этот фактор оказал наибольшее и отрицательное влияние на изменение рентабельности затрат предприятия, его следует рассмотреть более детально. Незначительные изменения суммарных постоянных затрат предприятия не имели существенного влияния на уровень показателя рентабельности затрат.

Для анализа хозяйственной деятельности судоремонтных предприятий применение маржинального анализа имеет особое значение, т.к. большинство из них используют позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости своей продукции. Прямые переменные затраты относятся на каждый отдельный заказ, а распределяемые расходы включаются в себестоимость каждого заказа пропорциональным способом, согласно выбранным на предприятии критериям их распределения.

Правильно выбрать базу для распределения общехозяйственных расходов предприятия достаточно сложно, в результате чего себестоимость выполнения одних заказов существенно занижается, а других - завышается. Таким образом, решения, принятые на основе максимального значения рентабельности продаж, могут оказаться ошибочными. Так могут быть не приняты в производство заказы, вносящие на самом деле значительный вклад в выручку предприятия и, наоборот, увеличен объем менее эффективных заказов. Избежать таких ошибок позволяет использование для целей анализа доходности отдельных заказов маржинальной прибыли и ранжирование заказов по более высокому уровню маржинальной рентабельности.

Таким образом, целесообразно производить маржинальный анализ по каждому заказу предприятия отдельно, определяя их реальную рентабельность. Расчет маржинальной рентабельности позволит более правильно оценивать эффективность выполнения отдельных заказов судоремонтного предприятия, и, следовательно, повысить экономическую эффективность работы предприятия в целом.

#### **Список использованной литературы**

1. Савицкая Г.В. – Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 345с.

2. Савицкая Г.В. – Экономический анализ: Учебник. – 14-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2013. - 649 с.

**Гребенкина Е. К.**  
*магистрант 2-го года обучения*  
*Санкт-Петербургского национального исследовательского*  
*университета информационных технологий, механики и оптики,*  
*Санкт-Петербург, РФ.*

## **МЕДИЦИНСКИЕ ИННОВАЦИИ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях современной мировой экономики, нестабильной конъюнктуры рынка углеводородов, попыток политического и санкционного давления на внешнеэкономическую деятельность Российской Федерации и работу отечественных компаний на международном рынке, руководство страны определило курс на развитие инновационного сегмента национальной экономики, консолидацию научно-технических ресурсов и формирование базы для развития наукоемких и высокотехнологичных производств. [3]

Одной из наиболее важных задач, которые предстоит решить для эффективного достижения поставленных целей, это кадровое обеспечение инновационного сегмента экономики.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что наиболее важным ресурсом инновационных компаний во всем мире, является человеческий капитал. Таким образом, первостепенной задачей для развития наукоемкого сегмента национальной экономики является сохранение и развитие рынка труда в области высококвалифицированных рабочих, исследователей и ученых.

Развитие рынка высококвалифицированной рабочей силы возможно двумя способами — привлечение специалистов работающих за рубежом и обучение собственных молодых специалистов. Оба способа довольно затратны и способны дать эффект только в среднесрочной перспективе, т. к. новым специалистам потребуется определенное время для обучения/переобучения и адаптации к условиям работы. В связи с этим, не менее важной задачей является сохранение существующих кадровых ресурсов для инновационных и наукоемких сегментов национальной экономики, а так же повышение эффективности их работы. На наш взгляд, обеспечить сохранение и повысить эффективность существующих кадровых ресурсов возможно за счет сокращения периодов временной нетрудоспособности и увеличения среднего возраста потери трудоспособности работников.

Добиться заявленных результатов возможно путем квалифицированного медицинского обеспечения сотрудников компаний, а так же внедрения инновационных методов медицинской диагностики. На первый взгляд, может показаться, что мероприятия такого рода только увеличивают издержки предприятия, не оказывая никакого влияния на эффективность его деятельности в будущем. Однако, данное мнение ошибочно и мероприятия по добровольному медицинскому обеспечению сотрудников организации являются не только способом сохранения кадровых ресурсов, но и одной из форм повышения эффективности его деятельности.



Одним из наиболее ярких примеров может являться показатель сезонной заболеваемости вирусом ГРИППа. По различным данным от 40% до 60% работающего населения в течение года подвержены этим заболеваниям, из них более 80% ежегодно оформляют листы нетрудоспособности на срок от 7 до 14 дней. [4] Безусловно затраты на выплату заработной платы в этот период компенсируются за счет ФСС, однако это приводит к ряду других негативных последствий: снижение работоспособности сотрудника до и после болезни, увеличение трудовой нагрузки на коллектив, в ряде случаев (эпидемий) возможны простои в работе организации. Однако снизить данные риски возможно, например путем проведения разъяснительной работы, информирования сотрудников о пунктах вакцинации или организации централизованной вакцинации, предоставления отгулов в связи с появлением первых симптомов вирусных заболеваний. В большинстве случаев, данные мероприятия не требуют финансовых затрат организации, но действительно способны существенно снизить уровень сезонной заболеваемости работников.

В отличие от сезонных вирусных заболеваний, как правило не вызывающих инвалидизации работника, более важным моментом является диагностика и профилактика сердечно-сосудистых болезней. Основная опасность которых связана с резким возникновением заболевания (инфаркты, инсульты), а так же продолжительным лечением от 60 до 180 дней. В большинстве случаев, даже при благоприятном течении болезни, последствия весьма плачевны — полная или частичная потеря трудоспособности сотрудника, в ряде тяжелых случаев — летальный исход. Однако, профилактика и диагностика сердечно-сосудистых заболеваний доступна и не требует существенных финансовых затрат. Например, стоимость анализа крови на уровень холестерина (липидограмма) в СПб, в среднем составляет 300 руб., стоимость ЭКГ около 500 руб. [5] По результатам липидограммы и ЭКГ, врач специалист может направить на дополнительные обследования (эхокардиограмма сердца или дуплексное сканирование кровеносных сосудов) и дать рекомендации по профилактике ССЗ.

Примером целесообразности использования инновационных методов медицинской диагностики может служить диагностика тяжелых наследственных заболеваний таких, как рак, ишемическая болезнь сердца, гипертония, эпилепсия и пр. В ряде иностранных государств (США, Германия, Израиль) при наличии генетической предрасположенности к тому или иному заболеванию сотруднику показано проходить ежегодный медицинский осмотр, с целью выявления болезни на ранней стадии. [2, стр. 39-42] Своевременная диагностика позволяет начать лечение на ранних стадиях тем самым существенно увеличивая показатели выживаемости пациентов, но и сокращает риски потери трудоспособности.

Принимая во внимание существующую нехватку квалифицированных кадров в России, новый вектор развития национальной экономики, а так же неизменный рост значения кадрового потенциала в современных организациях, минимизация рисков связанных с потерей трудоспособности работников

является одной из приоритетных задач не только руководства компаний, но и гарантией

### Список использованной литературы

1. Кучеренко В.З. «Организация и оценка качества лечебно-профилактической помощи населению», ГЭОТАР-медиа, М., 2008 — 560 с.
2. Щепин О.П. «Методологические основы и механизмы обеспечения качества медицинской помощи», Медицина, М., 2002. - 176 с.
3. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_171774](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774) Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014.
4. <http://www.rosminzdrav.ru/health> официальный сайт Министерства Здравоохранения Российской Федерации.
5. <http://med122.com/for-patients/price/> полный пейскурант медицинских услуг Клинической больницы №122 им. Л.Г. Соколова.

**Лубова К.Д.**

*Студентка магистратуры  
Факультета «Налоги и налогообложение»  
ФГОУ ВПО Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
г. Москва. РФ*

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Аннотация: Цель проведенного исследования - выявление особенностей исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость в строительстве, осуществляемом собственными силами организации для собственных нужд и строительством с привлечением компаний - подрядчиков. Также рассмотрены основные проблемы и предложены пути их решения. Сделан вывод о необходимости внесения изменений, в существующий порядок применения НДС, основываясь на конкретных примерах из судебной практики.

НДС является одним из важнейших налогов в формировании доходов Российской Федерации. Однако сложные и неопределенные нормы налогового законодательства, в определении момента возникновения объекта налогообложения и определении величины налоговой базы по НДС, а также механизма применения налоговых вычетов в сфере капитального строительства, приводят к получению необоснованной налоговой выгоды налогоплательщиками данной отрасли. [4] В проведенном исследовании были выявлены особенности применения НДС в строительных компаниях с точки зрения разных субъектов налогообложения строительной отрасли - застройщиков, подрядчиков и инвесторов.

Одна из проблем НДС в строительстве связана с заполнением счетов-фактур. Сложный комплекс строительно-монтажных работ, множество операций и этапов их выполнения приводят к тому, что невозможно четко определить и указать цену и единицу измерения выполненных работ в счетах-фактурах.

В соответствии с пп. 6 и 7 п. 5 ст. 169 НК РФ количество работ, определяется только по "поставленным (отгруженным)" работам. Разумеется, выполняя СМР для собственного потребления, компания не поставляет (отгружает) работы, не может предъявить договор на эту поставку, соответственно она не заполняет данные графы счета-фактуры.

Однако ошибки в заполнении часто являются поводом для обращения налоговых органов в суды. В связи с этим рассмотрим Постановление ФАС МО от 17.11.2006 № КА-А40/11227-06. Так как в счетах-фактурах, предъявленных подрядчиками, отсутствовали наименования выполненных работ, единицы измерения, а также наименования и адреса грузоотправителя и грузополучателя, налоговые органы хотели отказать в налоговом вычете по НДС.

Арбитражный суд, признал аргументы ИФНС несостоятельными, так как счета-фактуры, вызвавшие спор, содержат указание на выполнение СМР при реконструкции конкретного объекта, реквизиты договора подряда, акты и справки о стоимости принятых работ. [5]

Счета-фактуры, дающие право на вычет НДС при строительстве, налоговые инспекторы изучают особо внимательно, поэтому, в законодательстве необходимо четко закрепить порядок оформления таких счетов-фактур, чтобы не было разногласий между организациями и налоговыми органами.

Следующий проблемный вопрос: облагаются ли НДС средства от инвесторов-дольщиков при строительстве жилья. С одной стороны, согласно пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ указанные средства являются целевыми и не учитываются для целей налогообложения. Но с другой стороны, договор долевого участия имеет признаки договора строительного подряда, таким образом, данные средства можно считать авансами, с обложением НДС.

Для решения данной проблемы, необходимо четко определить на законодательном уровне: какие средства и при каких обстоятельствах будут считаться авансами, а какие - средствами целевого финансирования.

В последнее время большинство компаний, предпочитают инвестировать в строительство, но очень часто инвесторам сложно добиться возмещения НДС из бюджета. Рассмотрим судебную практику (ФАС Волго-Вятского округа, Постановление от 10.03.2006 № А29-502/2005). Судьи отказали в применении налоговых вычетов, обосновав это тем, что операции по передаче денежных инвестиций не облагаются налогом на добавленную стоимость, соответственно суммы налога на добавленную стоимость, уплаченные обществом при приобретении за счет полученных инвестиций товаров (работ, услуг) подлежат учету в стоимости этих товаров (работ, услуг), а не возмещению из бюджета.

Таким образом, можно сделать вывод: у организации-инвестора отсутствуют законные основания для возмещения НДС, предъявляемого подрядчиком, так как инвестиции не облагаются НДС.

Тем не менее, есть и другой взгляд на этот вопрос. В своей работе Прокудина Н.В. высказывает мнение о том, что налогом на добавленную стоимость не облагаются инвестиции, но операции, осуществляемые за счет

данных средств, облагаются НДС в общеустановленном порядке. Инвестор имеет полное право претендовать на возмещение НДС, в соответствии с его долей в строительстве.

Интересно рассмотреть судебную практику, связанную с реализацией недостроенного объекта. Согласно разъяснениям Минфина, реализация недостроенных домов не освобождается от налога на добавленную стоимость, это следует из письма от 12 мая 2012 г. № 03-07-10/11.

Есть и другая позиция судов, например, в постановлении ФАС Московского округа от 10 февраля 2010 г. № КА-А40/221-10 указано, что для отнесения объекта недвижимости к жилому дому необходимо исходить из его назначения, а не завершенности или незавершенности строительства. Таким образом, реализация недостроенного жилого дома НДС не облагается.

Подтверждение данной позиции мы можем увидеть и в ФАС Волго-Вятского округа (постановлении от 24 января 2011 г. по делу № А39-909/2010). Судьи не согласились с инспекцией в том, что при продаже недостроенного жилого дома нет права на льготу, предусмотренную подпунктом 22 пункта 3 статьи 149 Налогового кодекса РФ.

Исходя из всего вышеперечисленного, в случае судебных разбирательств у строительных компаний есть серьезные шансы отстоять свою позицию на применении льготы по налогу на добавленную стоимость. [7]

Часто возникают проблемы НДС, связанные с получением разрешения на строительство. В целях экономии издержек, компании нередко начинают строительные работы до получения разрешения на строительство. В результате чего, встает вопрос: можно ли принять к вычету НДС, предъявленный подрядчиком в период оформления разрешения на строительство?

В арбитражной практике есть случаи, когда налоговые органы, сравнив даты несения расходов (например, в актах приемки-передачи выполненных работ, оказанных услуг) и даты, указанные в разрешении на строительство, исключали "входной" налог на добавленную стоимость из вычетов. Аргументируя это тем, что у застройщика нет разрешения на строительство, операции, для создания объекта, юридически не оформлены, следовательно, они не облагаются налогом на добавленную стоимость. Очень часто компаниям удается отстоять свое право на вычет. Налоговый кодекс не содержит такого ограничения для вычета, как наличие у организации разрешения на строительство. Поэтому если застройщиком соблюдаются остальные требования (имеется счет-фактура, работы, услуги приняты к учету), можно избежать начисления недоимок, пеней и штрафов. В общем, арбитражная практика складывается в сторону налогоплательщиков, поэтому можно отстоять свое право в суде на вычет по налогу на добавленную стоимость, предъявленный ранее, чем было получено разрешение на строительство.

Законодательные нормы по НДС содержат множество пробелов и спорных моментов, которые сложны для понимания и расчета. Поэтому очень важно создать четкий механизм его применения для налоговых органов и налогоплательщиков. Налогоплательщики, осуществляющие деятельность в строительной отрасли, занимают значительную долю в налоговой

составляющей бюджета России. Четкая регламентация применения НДС поможет оптимизировать процессы налогового менеджмента. При сокращении ошибок в оформлении, улучшении документальной подтвержденности, в краткосрочной перспективе мы сможем достигнуть таких ключевых показателей для юридической и бухгалтерской служб, как минимизация количества претензий со стороны налоговых органов, а при их возникновении - к наличию достаточной документации и аргументации для разрешения судебных споров с налоговыми органами в пользу предприятия

Подводя итоги, в статье мы проанализировали особенности уплаты НДС в зависимости от способа строительства, рассмотрели основные проблемы НДС, связанные с заполнением счетов-фактур, налоговыми вычетами, спорные вопросы налогообложения при консервации, а также при получении разрешения на строительство. Как показывает анализ законодательства и арбитражной практики, действующая система исчисления налога содержит в себе недостатки, требующие внесения изменений и дополнений в существующий порядок применения НДС.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, 2015
2. Путеводитель по налогам. Практическое пособие по уплате налогов взыскание недоимки, пеней, штрафов. Консультант Плюс, 2015
3. Путеводитель по налогам. Практическое пособие по уплате НДС. Консультант Плюс, 2015
4. Гончаренко Л.И., Вишневская Н.Г. НДС в строительстве: проблемы остаются, Налоговая политика и практика, № 1, 2007
5. Золотова О.Е., Строительство объекта для собственных нужд. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a87/166173.html>
6. Прокудина Н.В., канд. юрид. наук, эксперт Совета Федерации - Актуальные проблемы возмещения НДС при инвестиционном строительстве Юридическая практика, № 2 (800) — 2011
7. Каширина М.В., Строительство: особенности исчисления НДС – Учет в строительстве, № 12, декабрь 2012
8. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». – 2012.
9. Гончаренко Л. И. Налоговое администрирование: Учебное пособие // Финансовая академия при правительстве РФ. - М.: КНОРУС, 2009.
10. Кирина Л.С. Налоговый менеджмент в организациях: учебник для магистров/Л.С.Кирина, Н.А. Горохова. М.: Издательство Юрайт, 2014. 279 с

## **ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

В процессе управления коммерческой организацией возникают проблемы неполноты и избыточности информации для принятия и контроля реализации управленческих решений, что обусловлено высокой степенью неопределенности и характерно для функционирования сложной социально-экономической системы. При этом наличие достаточного объема полной, релевантной и достоверной информации является необходимым условием для анализа деятельности компании, результаты которого являются основой для принятия управленческих решений, что определяет роль информационно-аналитического обеспечения в управлении и развитии коммерческой организации.

Основными компонентами информационно - аналитического обеспечения как элемента управленческого учета и анализа являются:

- данные и первичная информация, полученная путем преобразования данных в информационной системе коммерческой организации. Например, в ОАО «МТС» для повышения эффективности взаимодействия с клиентами была внедрена CRM-система Siebel, первичная информация которой позволяют ускорить скорость работы с абонентом, а информация, полученная с использованием встроенных аналитических инструментов преобразования данных, использовать их в процессе управления маркетингом и продажами;

- данные и полученная из них информация, отсутствующие в информационной системе коммерческой организации. Часть информации может быть не включена в информационные системы, по ряду причин, например, при сопоставлении информации с первоначальными целями, она могла быть определена как избыточная, либо не были установлены доступные источники получения информации. Для осуществления деятельности операторов требуется иметь информационную систему для биллинга абонентов. При этом требования к сбору данных в биллинге могут быть направлены только на выставление счетов абонентам, что может привести к отсутствию информации об объеме трафика при наличии у абонента безлимитного тарифного плана. Неполная информация затрудняет анализ профиля абонента для предложения ему наиболее выгодного тарифного плана с целью увеличения его лояльности, а также снижает качество анализа абонентской базы;

- производная (вторичная) информация, полученная в процессе переработки первичной информации, полученной из информационной системы и из других источников, используемая для целей стратегического и оперативного анализа. Под другими источниками информации понимаются внешние специализированные информационно-аналитические фирмы и/или

самостоятельный поиск недостающей информации. Наиболее эффективным инструментом представления производной информации, а также управления коммерческой организацией выступает система показателей, построенная с использованием следующих принципов:

1) выбираются показатели, отражающие стратегию, внутренние и внешние компоненты деятельности компании. Стратегия разрабатывается на основе внешних условий, поэтому включение внешних компонент деятельности является необходимым условием целостного отражения стратегии. Кроме того в случае отсутствия оптимального сочетания внешних и внутренних показателей, ориентация на определенные из них фактически может оказать негативное влияние на конкурентоспособность (т.е. за счет улучшения одного показателя за счет других). Например, при составлении стратегии маркетинга отсутствие включения показателя доля рынка приводит к недостаточности сведений о соотношения эффективности компании по сравнению с конкурентами;

2) система показателей ориентируется на интересы стейкхолдеров. В таком контексте она выступает инструментом бизнес-анализа. Учет интересов различных групп стейкхолдеров, например акционеров и клиентов, позволяет сбалансировать набор показателей, входящих в систему, сохранением высокого уровня доходности компании при поддержании требуемого качества услуг компании, что может вести к дополнительным затратам;

3) система показателей содержит ограниченное количество показателей, оптимальное для отслеживания руководством компании и каскадируемых на нижестоящие уровни. Обработывая первичные данные, можно безгранично увеличивать число производных показателей, что приведет к избыточности информации и повышенным затратам на ее обработку. Цель сбора и обработки первичных данных заключается в том, чтобы получить информацию, пригодную для реализации функций управления организацией, в виде системы показателей. Однозначной оценки наиболее подходящего количества показателей нет, в профессиональной литературе количество стратегических показателей на уровне компании, рекомендуемое наиболее часто, составляет около 20-25, при этом меньшая доля – это финансовые показатели. В дополнение к стратегическим используются диагностические показатели, число которых может варьироваться от 100 до 120;

4) сбалансированность показателей достигается включением в систему финансовых и нефинансовых показателей, запаздывающих и опережающих индикаторов, абсолютных и относительных показателей и показателей динамики, а также «мягких» (количественно трудноизмеримых показателей, не имеющих традиционных методик расчета) и «жестких» показателей. Включение различных типов показателей в систему позволяет комплексно оценить деятельность компании и достигнуть полноты ее отражения. Например, при формировании маркетинговой стратегии ключевым индикатором является показатель лояльности абонентов;

5) все показатели включаются в систему после их атрибутирования. Необходимым условием при выборе показателей является возможность их

количественной оценки. Таким образом, при отборе показателей особое внимание отводится формированию алгоритма расчета показателя;

б) каждый показатель должен быть взаимосвязан хотя бы с одним показателем причинно-следственной связью, что позволяет определить способ реализации стратегии, так как описывает поэтапное создание ценности компанией. Определение взаимосвязей является наиболее важным этапом в разработке стратегии в связи с тем, что уточняется перечень показателей, входящих в систему, и определяется, каким образом воздействие на одни показатели окажет влияние на достижение цели;

7) необходимо определить методы измерения взаимосвязей между показателями. Для установления целевых значений, а также для определения показателей, оказывающих наибольшее влияние на результирующий показатель, необходимо иметь возможность количественной оценки цели компании посредством взаимосвязей между показателями, входящими в систему. Кроме того измерение взаимосвязей между показателями позволяет аналитически обосновать мероприятия, которые могут быть реализованы для улучшения значения результирующего показателя;

- методики анализа объектов исследования, каждая из которых представляет собой совокупность определенных аналитических процедур, методов проведения исследования, в процессе применения которых достигается поставленная цель анализа, а результаты анализа используются при разработке и принятии управленческих решений. Обработка данных и преобразование информации осуществляется с использованием методик анализа, т.е. документированных пошаговых алгоритмов, включающих аналитические процедуры, наиболее соответствующие объему и содержанию имеющейся информации, а также применяемому в компании программному обеспечению. Таким образом, с помощью выбранных методик анализа достигается основная цель – получение необходимой для управления производной информации;

- методы анализа как технический инструментарий для выполнения аналитических процедур, реализуемые на базе доступных программных пакетов, в том числе позволяющие проводить анализ в условиях неопределенности и при наличии неструктурированной и неполной информации. Например, для построения системы показателей маркетинговой стратегии могут быть выбраны различные методы определения причинно-следственных связей между результирующим показателем и факторами, его объясняющими. Наиболее распространенными методами построения модели являются регрессионный анализ и экспертные методы, при этом в некоторых случаях их применение может исказить результаты анализа. В случае выбора регрессионного анализа наиболее сложно отобрать такие факторы в модель, которые будут независимыми между собой, так как большинство показателей в маркетинговой стратегии оказывают влияние на другие. К примеру, на лояльность абонента мобильной связи оказывает влияние качество связи и удовлетворенность абонентом стоимостью услуг, при этом качество связи также оказывает влияние на удовлетворенность клиентом стоимостью услуг, которые всегда определяется клиентом в сравнении с предложениями



конкурентов по соотношению цена - качество. Определение экспертом весов для каждого из факторов, входящих в модель, имеет высокую степень субъективизма, а также снижает возможность детального анализа причинно-следственных связей между результирующим показателем и факторами и не позволяет выделить наиболее значимые значения факторов, при которых достигается наибольшее изменение результирующего показателя. Поэтому для целей формирования маркетинговой стратегии с большим количеством «мягких» показателей перспективным методом построения модели является нечеткая логика.

Таким образом, эффективное информационно-аналитическое обеспечение управления коммерческой организацией:

- выступает действенным инструментом управления и достижения целей организации;
- дает достоверную, аналитически обоснованную информацию о результатах реализации стратегии организации;
- позволяет детализировать состав оперативной информации при одновременном снижении ее избыточности.

**Муравьева Ю. А.**

*Аспирант*

*Государственный университет управления,  
институт отраслевого менеджмента, Москва, Россия*

## **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ**

Черная металлургия играет существенную роль в мировой экономике, оказывая значительное влияние на ключевые отрасли промышленности и строительство. Крупнейшие страны мира поддерживают и развивают производство металлургической продукции как одно из перспективных направлений развития экономики. Российская металлургия развивается в общемировой системе хозяйственных связей и ее состояние в значительной степени зависит от тенденций развития мировой металлургии в целом, что позволяет рассматривать Россию как одного из глобальных игроков на мировом рынке металлопродукции.

В настоящее время Россия занимает 5-е место в мире по производству стали (уступая Китаю, Японии, Индии и США), 2-е место по производству стальных труб (уступая Китаю), 3-е место по экспорту металлопродукции (уступая Китаю и Японии), 5-е место по производству товарной железной руды (после Китая, Австралии, Бразилии и Индии) [3].

Черная металлургия, являясь одной из базовых отраслей, вносит существенный вклад в экономику России.

Влияние антироссийских секторальных санкций в металлургии пока проявляется мало. Ряд предприятий, экспортирующих продукцию в страны Евросоюза и США, сумели заручиться поддержкой зарубежных партнеров. [4].

Большинству же других металлургических предприятий санкции не могут сильно навредить, потому что в страны ЕС и США они экспортируют лишь незначительную долю своей продукции. В целом же санкционное давление стимулирует рост импортозамещения, что повышает возможности отечественных производителей, прежде всего на внутреннем рынке [4].

В России имеется ряд проблем и факторов, затрудняющих развитие отрасли, которые делятся на две группы. Первая - внешние по отношению к черной металлургии факторы, определяющие условия в которых работают предприятия. Вторая - внутриотраслевые факторы.

Внешние факторы, сдерживающие развитие черной металлургии:

- низкий спрос на металлопродукцию на внутреннем рынке вследствие недостаточного развития отраслей машиностроительного комплекса;

- существенные объемы импорта металлоемких машин, механизмов и оборудования;

- усиление влияния стран азиатского региона на мировых рынках металлопродукции;

- непрогнозируемый в долгосрочной перспективе рост тарифов на энергоресурсы и железнодорожные перевозки;

- недостаточно высокий уровень защиты внутреннего рынка.

В рамках внутриотраслевых факторов проявились следующие негативные тенденции:

- повышенные, по сравнению с зарубежными предприятиями-аналогами, удельные расходы сырья и топливно-энергетических ресурсов на тонну стали;

- высокая стоимость логистической составляющей в затратах на металлопродукцию, в связи со сложившимся географическим размещением и высокой концентрацией производства;

- снижение объемов производства специальных сталей и сплавов;

- недостаточное развитие сети сервисных центров и малых предприятий, производящих широкую номенклатуру металлопродукции высокой степени готовности;

- недостаточный уровень производительности труда;

- обострение проблемы обеспечения металлургических предприятий квалифицированными кадрами [3].

В современных условиях уровень стратегического управления отраслями промышленности, в том числе и металлургией, в значительной степени зависит от взаимного учета факторов регионального и отраслевого роста. За рубежом модель взаимодействия отраслевых комплексов и территорий их присутствия получила название теории кластеров. Кластеры представляют одну из форм концентрации промышленности, позволяющей мобилизовать новый сетевой ресурс организации территорий.

Кластерная концепция тесно связана с работами профессора Гарвардской школы Майкла Портера об индустриальных и региональных кластерах, где он подробно описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством и конкурентоспособностью фирм и отраслей промышленности [1, с. 237].

Мировая практика функционирования наиболее развитых экономических систем показывает, что успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании теории кластерного механизма и современных концепций инновационного развития. В связи с этим многие страны все активнее используют кластерный подход в развитии наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в создании и регулировании национальных инновационных систем (НИС).

Кластерный подход - это прежде всего новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом [2].

Применение кластерного подхода в управлении развитием металлургии позволит: повысить её конкурентоспособность, а также смежных с ней отраслей (машиностроения, приборостроения, отраслей оборонно-промышленного комплекса и др.); придать импульс развитию территорий присутствия; способствовать обеспечению социально-политической стабильности в стране.

#### **Список использованной литературы:**

1. Портер М. «Конкуренция». – М.:Вильямс. 2010 – с. 235-238.
2. Экономический портал: <http://institutiones.com>
3. Информационно-правовой портал Гарант.ру: <http://www.garant.ru/>
4. Российская Газета: [www.rg.ru](http://www.rg.ru)

**Погорелова А.В.**

*студентка факультета экономики и финансов  
Ростовский государственный экономический университет  
г. Ростов-на-Дону*

## **ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ**

Строительство является одной из ведущих отраслей народного хозяйства России, где решаются жизненно важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непромышленной сферы. Нынешнее состояние строительной отрасли характеризуется, с одной стороны, преобладанием негосударственных форм собственности в строительном комплексе, а с другой - отсутствием действительной конкуренции на строительном рынке.

Жизнеспособность и развитие строительных организаций определяется в значительной мере эффективным использованием и возможностью наращивания своего ресурсного потенциала. Тем самым, деятельность организаций определяется проявлением трех определяющих факторов внутренней среды: ресурсным потенциалом; степенью эффективного использования ресурсного потенциала; программой развития внутренней среды предприятия, в том числе программой развития ресурсного потенциала предприятия.

Извне на предприятие воздействует также ряд факторов:

- факторы микросреды – непосредственно окружающая среда предприятия (конкуренты, производители строительных материалов и конструкций, поставщики строительных материалов, изделий и конструкций, заказчики, инвесторы, другие участники инвестиционно-строительной деятельности);
- программа развития самой микросреды предприятия;
- факторы макросреды (экономические, правовые, демографические, научно-технические и др.);
- программа развития макросреды.

Исследуя факторы, ограничивающие эффективность использования социального и производственно-экономического потенциала развития подрядных организаций, необходимо:

- во-первых, уточнить содержание понятия потенциала, в том числе производственно-экономического потенциала;
- во-вторых, выявить факторы внешней и внутренней среды, ограничивающие экономический потенциал роста и развития строительных организаций;
- в-третьих, выявить – как возможно и целесообразно оценивать эффективность использования социально-экономического потенциала роста и развития строительного предприятия.

Экономический потенциал представляет обобщенную способность предприятия производить продукцию, работы, услуги, удовлетворяющие запросы потребителей; определяется средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, наличием резервов.

Производственный потенциал можно характеризовать как максимальный объем производства строительной продукции предприятием при полном использовании имеющихся ресурсов и полной загрузке имеющихся производственных мощностей.

Трудовой потенциал представляет возможное количество и качество труда, которым располагает предприятие в текущем или прогнозируемом периоде; является частью производственного потенциала предприятия.

Научно-технический и инновационный потенциал представляет совокупность технологических, материально-технических, информационных и организационно-экономических ресурсов предприятия, предназначенных для его жизнедеятельности и развития.

По проведенным опросам Федеральной службы государственной статистики (Росстата) в 2014 году отмечены следующие изменения.

Объем ввода в эксплуатацию жилья в России в 2014 году вырос по сравнению с предыдущим годом на 14,9%- до 81 миллиона квадратных метров, следует из данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

При этом в декабре было введено в строй 17 миллионов квадратных метров, что на 2,9% меньше показателя декабря 2013 года, говорится материалах ведомства.

«Среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного

строительства осуществлялись в Московской области, где введено 10,2% (8,255 миллиона квадратных метров) от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом», - уточняется в сообщении Росстата.

Как следует из статистических данных, в Краснодарском крае в прошлом году было введено 4,751 миллиона квадратных метров (5,9% сданных в эксплуатацию площадей), в Москве - 3,327 миллиона (4,1%), Санкт-Петербурге- 3,262 миллиона (4%), Тюменской области- 3,139 миллиона (3,9%), Башкортостане- 2,651 миллиона (3,3%), Свердловской области- 2,428 миллиона (3%), Татарстане- 2,404 миллиона (3%), Ростовской области 2,325 миллиона (2,9%), Новосибирской области- 2,208 (2,7%), Челябинской области - 2,031 миллиона (2,5%), Самарской области- 1889 миллиона (2,3%). [1]

В этих субъектах РФ в сумме было построено чуть менее половины введенной общей площади жилья в России, говорится в сообщении.

В нем также отмечается, что в 2014 году индивидуальными застройщиками введено 260,3 тысячи жилых домов общей площадью 35,2 миллиона квадратных метров, что на 14,9% больше, чем в 2013 году. При этом доля индивидуального домостроения в общей площади завершенного строительством жилья составила: в целом по России- 43,5%; в республиках Дагестан и Тыва, Кабардино-Балкарской, Карачаево-Черкесской и Чеченской республиках, Белгородской, Липецкой и Тамбовской областях - от 70,4% до 95,5%, говорится в материалах.

Строительные предприятия являются основными участниками инвестиционно-строительной деятельности, эффективность которой оценивается рядом критериальных оценок, характеризующих:

- ускорение отдачи инвестиций, размещаемых в основной капитал;
- рациональное расходование инвестиций;
- сокращение продолжительности инвестиционно-строительного процесса.

Указанные направления можно рассматривать радикальными мерами повышения уровня использования инвестиционно-строительного потенциала участников инвестиционно-строительной деятельности страны и регионов. Важнейшая задача экономики инвестиционно-строительного комплекса является ускорение строительства и ввода в действие производственных мощностей и объектов жилищного строительства, объектов инфраструктуры, выявление и решение проблемных вопросов обеспечения эффективной инвестиционно-строительной деятельности.

Значимым фактором развития строительных предприятий предлагается рассматривать также повышение эффективности менеджмента предприятия на основе применения современных управленческих технологий.

Таким образом, главным направлением в обеспечении эффективного управления предприятием следует рассматривать стратегию развития бизнеса и своевременную корректировку бизнес-процессов со стороны топ-менеджмента предприятия самостоятельно (совместно с консалтинговой компанией или самостоятельно консалтинговой компанией) в интеграции с КИС-технологией.

Также необходимо отметить, что с позиции теории и практики важным фактором эффективного управления экономическим ростом и развитием

строительного предприятия являются методы анализа и оценки этих процессов.

**Использованный источник:**

1. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/)

**Несмеянова Е.И.,**

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента  
Институт экономики управления и права  
г. Набережные Челны, РФ*

**Старикова Е.В.**

*Начальник бюро по экспертизе и анализу экономической целесообразности сделок по номенклатуре для основной деятельности отдела экономической экспертизы сделок Департамента экономики ОАО «КАМАЗ»,  
аспирант Институт экономики управления и права  
г. Набережные Челны, РФ*

## **КОНТРОЛЬ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА**

В сложившейся экономической ситуации существенно увеличиваются требования к эффективности промышленного производства. Важное значение приобретает оптимизация бизнес-процессов и сокращение издержек, в том числе процессов закупки товаров, работ, услуг в рамках исполнения государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ).

Соответственно для руководителей подразделений промышленных предприятий и специалистов, отвечающих за организацию работы по обоснованию цен на закупку материалов и комплектующих для производства продукции в рамках исполнения ГОЗ ставится ряд глобальных задач направленных на:

- достижение целей по заключению экономически эффективных поставок;
- соблюдению контроля цен поставщиков;
- снижению расходов на выполнение заказа;
- исключение рисков срыва поставок;
- ненадлежащего качества выполнения работ.

Заявленная тема статьи является актуальной для промышленных предприятий, так как имеющиеся недостатки и пути совершенствования системы закупок при выполнении ГОЗ являются в настоящее время предметом публичной дискуссии.

Пристальное внимание к данной теме со стороны Рособоронзаказа РФ, Федеральной антимонопольной службы, СМИ и независимых экспертов объясняется рядом проблемных вопросов, связанных с нарушениями при выполнении заказов на поставку продукции по ГОЗ.

Дело в том, что основным критерием установления цены на военную продукцию в рамках ГОЗ должна быть обеспечена эффективность ценообразования для обеих сторон договора:

1) с точки зрения заказчика цена контракта должна обеспечивать расходование средств федерального бюджета с установленной эффективностью;

2) для компании-исполнителя эффективная цена должна подразумевать оплату работ адекватную затраченным усилиям, т.е. не только покрывать все издержки производства, но и обеспечивать прибыль на достойном уровне [8].

*Так, Счетная палата РФ выявила факты значительного завышения цен по госконтрактам на утилизацию боеприпасов. Об этом свидетельствуют итоги проверки, проведенной ведомством по запросу первого зампреда комитета Госдумы по промышленности Владимира Гутенева. Согласно отчету СП РФ, сравнительный анализ ценовых параметров работ, заданных ГОЗ-2011 и размещенных на открытых конкурсах и установленных государственным контрактом с ОАО «Оборонсервис», показал, что по ряду позиций по утилизации боеприпасов цены этой структуры превышают ценовые параметры государственных контрактов, заключенных по результатам открытых конкурсов, более чем в 1,5 раза.*

По госконтракту Минобороны РФ от 2011 года с ФКП «Приволжский испытательный полигон» цена работ по утилизации одного патрона 5,45-9 мм составляла 0,47 руб., а по госконтракту с ОАО «Оборонсервис» уже 0,71 рубля – превышение на 51,8 %. Превышение затрат на утилизацию партии патронов к стрелковому оружию в количестве 86 543 566 штук, предусмотренных контрактом с «Оборонсервисом», за счет разницы в цене составляет 21,1 млн. руб. А по всем позициям спецификации на утилизацию боеприпасов сумма превышения составляет 30,3 млн. руб. [2].

Военная прокуратура Нижегородского гарнизона в ходе проверки исполнения законодательства о сохранности бюджетных средств в рамках ГОЗ выявила дополнительные факты злоупотреблений в Приволжском региональном командовании внутренних войск МВД России.

Установлено, что в октябре 2007 г. начальник отдела капитального строительства тыла полковник Петр Карягин заключил государственный контракт на строительство 60-квартирного жилого дома для военнослужащих с ООО «Строительная компания «Богородский завод домостроительных материалов» на сумму 74,8 млн. руб. После завершения строительства дома Карягин, не имея на то полномочий и вопреки условиям госконтракта, заключил с застройщиком дополнительное соглашение о передаче квартир улучшенного качества, в связи с чем перечислил фирме 7,5 млн. руб. При этом стоимость и объем выполненных работ были существенно завышены, а сумма контракта необоснованно возросла до 82,3 млн. руб. В итоге, по окончании строительства внутренние войска недополучили 165 кв. м жилья. В результате противоправных действий офицера государству причинен ущерб в размере более 11 млн. руб. [3].

По сообщению «Интерфакс» Федеральная служба по оборонному заказу «Рособоронзаказ» провела проверки предприятий, ответственных за исполнение ГОЗ по итогам 2011 года. В общей сложности были проведены 257 проверок, по результатам которых ведомство обнаружило экономические нарушения на сумму в 25 млрд. руб. при финансировании гособоронзаказа в размере 870 млрд. руб. По словам источника агентства в «Рособоронзаказе», предприятия, исполнявшие гособоронзаказ, преимущественно завышали стоимость и объемы выполненных работ. Кроме того, были зафиксированы случаи получения оплаты за невыполненные заказы, а также выполнение работ, не предусмотренных техническим заданием. Материалы, подготовленные по итогам проведенных проверок, «Рособоронзаказ» передал в Главную военную прокуратуру, а также направил предприятиям более 400 предписаний об устранении нарушений [4].

По сообщению, ИТАР-ТАСС начальник управления контроля промышленности и оборонного комплекса ФАС М. Овчинников: «Мы обращаем внимание на контракт, когда рост цены превышает соответствующие индексы дефляторов более чем на 5%. Максимальный рост цены, который мы встречали, составлял порядка 500%. В одном из случаев стоимость изделия вдруг выросла с 7 млн. до 35 млн. руб.», в связи с внесением изменений в федеральный закон о гособоронзаказе №275-ФЗ «об обязанности предоставлять сведения обо всех фактах значительного повышения цен на продукцию по ГОЗ», количество обращений в ФАС выросло в десятки раз.

«Теоретически альтернатива у оборонных предприятий, таких как производители вертолетов и танков, автомобилей и т.д. имеется... Они могут выбрать подрядчиков для поставки материалов и оборудования, – поясняет Овчинников. – Но на практике это требует внесения изменений в конструкторскую документацию и проведения соответствующих испытаний оборудования нового поставщика. Это длительные по времени процедуры, поэтому никто из «оборонщиков» на это не идет» [5].

По данным презентации ФАС РФ «Особенности антимонопольных требований в сфере ГОЗ», представлена статистика реализации новых полномочий за 2013 год:

1. Поступило 82 уведомления о фактах роста цен, что более чем в 4 раза превышает показатели 2012 года.

2. Более чем в 30% случаев поставщики пересмотрели цены в добровольном порядке, размер снижения цен в среднем составляет от 5% до 25%.

3. Возбуждено 7 дел о нарушении АМЗ.

4. Общий размер достигнутой экономии по итогам работы за 2013 год составляет около 200 млн. руб. [7].

Предполагается, что оптимальность решения должна быть обеспечена выбором цены, предпочтительной для продукции данного типа, условий применения цен, степени взаимной ответственности сторон, вариантов учета и распределения финансового риска.



Поскольку эффективность сделки для сторон договора зависит напрямую от цены изделия, в инструкции ФАС четко прописываются возможные механизмы определения конечной цены.

В зависимости от ряда параметров при заключении контракта в рамках ГОЗ сторонами могут быть выбраны следующие подходы установления цен:

1. Использование контрактов типа «фиксированная цена» хотя и облегчает процедуру контроля за структурой отпускных цен для государственного заказчика, но не способствует разработке инновационной продукции, поскольку приводит к тому, что в стремлении снизить цену конструкторские бюро вынуждены не разрабатывать новые, а дорабатывать старые образцы вооружений.

Таким образом, твердые цены подавляют инновации.

2. Ограничение уровня рентабельности на приобретаемые изделия, хотя и служит вполне разумным средством противодействия несправедливому обогащению первичных подрядчиков при выполнении ГОЗ (вследствие использования «мультипликативного эффекта» повышения затрат по всему циклу кооперации оборонных подрядчиков), но в то же время выступает в качестве ключевого фактора, снижающего уровень инновационной активности предприятий ОПК.

3. Калькуляционный подход – он удобен для проверяющих и контролирующих органов. Предоставление большого объема справок, «объясняющих» объем расходов по каждой подсистеме образца и составляющим ее многочисленным узлам и элементам, принимается заказывающими органами как «обоснование» требуемого финансирования для создания ПВН.

При этом не достигается главная цель, которой должна служить система ценообразования – постоянное повышение эффективности использования финансовых ресурсов.

4. Применение коэффициентов, которые отражают инфляционные процессы – индексы цен и индексы-дефляторы, устанавливаемые Министерством экономического развития РФ и применяемые при прогнозировании цен на продукцию военного назначения [9].

Таким образом, исследование сложившейся практики формирования цен на ГОЗ и статистики нарушений показало, что этой теме уделяется достаточно много внимания со стороны госорганов, практиков и экспертов. Предложенные подходы установления цен, необходимо выполнять в процессе заключения сделок на закупку комплектующих изделий для производства продукции при выполнении ГОЗ. Но исследование также показало, что существуют объективные причины роста цены на ГОЗ и здесь необходимо провести значительную работу всем сторонам контракта, чтобы найти объективную базу, объясняющую рост цен.

Рассмотрим случаи увеличения цен в процессе выполнения закупочной деятельности, который выявлены на промышленном предприятии Республики Татарстан, связанный с закупкой комплектующих изделий в рамках производства продукции при выполнении ГОЗ.

В соответствии с планом закупки менеджером необходимо закупить определенные позиции товаров (комплектующих), которые необходимы, для изготовления, как продукции для основного производства, так и для выполнения ГОЗ.

В случае, если поставщик (ки) предоставляет коммерческое предложение с завышенными ценами, специалисты, задействованные в системе закупок проводят анализ причин увеличения цен по сравнению с прошлым периодом. В соответствии с информацией, представленной в таблице 1, по фактам выявления превышения поставщиками цен на сырье, материалы, комплектующие изделия (работы, услуги), необходимые для выполнения ГОЗ, видно, что все поставщики предоставляли на рассмотрение перечень комплектующих (изделий, материалов, товаров, работ, услуг), предлагаемые цены которых значительно выше по отношению к ценам, рассчитанным с применением индексов-дефляторов.

Таблица 1

**Информация по факту выявления превышения поставщиками цен на сырье, материалы, комплектующие изделия (работы, услуги), необходимые для выполнения ГОЗ**

Поставщики	Рост цен к предыдущему периоду (%)	% превышения установленной цены по отношению к цене, рассчитанной с применением индексов	Индекс-дефлятор
Поставщик 1	5,30	1,50	1,038
Поставщик 2	19,70	12,60	1,063
Поставщик 3	25,60	19,00	1,056
Поставщик 4	43,70	34,90	1,065

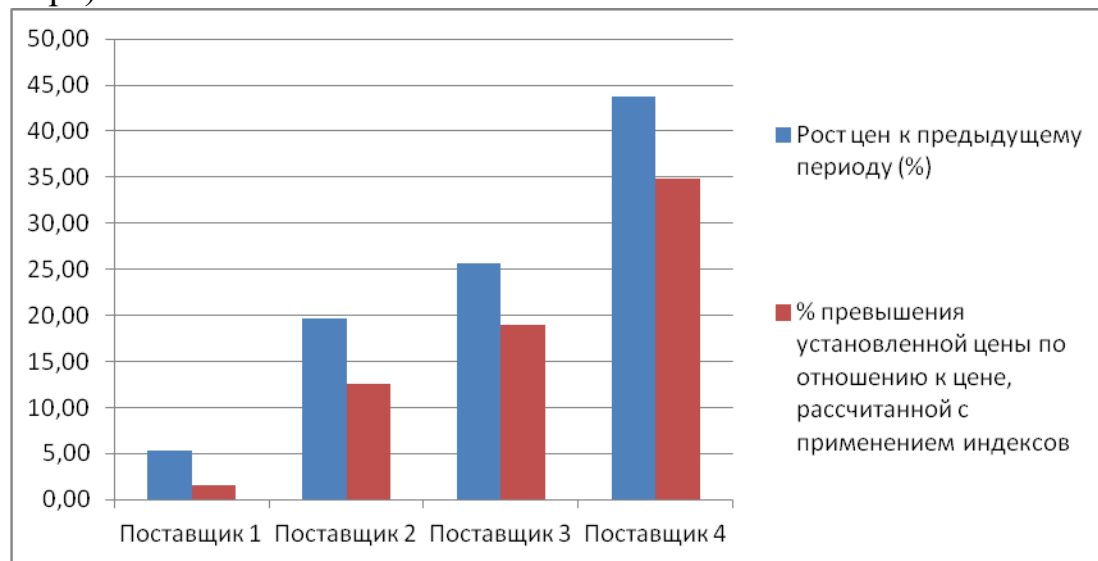
Источник: Разработка автора на основе данных промышленного предприятия

Рост цен на комплектующие изделия к предыдущему периоду составляет от 5,3% до 43,7%. Процент превышения установленной цены по отношению к цене, рассчитанной с применением индексов-дефляторов составляет от 1,5% до 34,9%.

Показатели роста цен к предыдущему периоду и процент повышения установленной цены по отношению к цене, рассчитанной с применением индексов представлены на рисунке 1.

Необходимо отметить, что если, при проведении переговоров о снижении цены, поставщиком были предоставлены объективные причины увеличения цен по сравнению с прошлым периодом, то не исключается риск покупки изделий по завышенным ценам предназначенных для выполнения ГОЗ. Так как, в перечне предлагаемого к рассмотрению позиции, предназначенные для выполнения ГОЗ не выделяются, соответственно существует риск продажи и

покупки изделий по завышенным ценам (выше допустимого индекса-дефлятора).



**Рис. 1. Динамика показателей роста цен к предыдущему периоду (%) и процент повышения установленной цены по отношению к цене рассчитанной с применением индексов**

Индекс-дефлятор – это коэффициент, применяемый для перевода в постоянные цены экономических показателей, рассчитанных в ценах текущего периода [6].

Индекс-дефлятор устанавливают на Календарный год с учетом изменения цен на услуги и товары в периоде, предшествующем расчетному. Дефлятор официально опубликовывают в установленном Правительством Российской Федерации порядке [6].

Особое внимание при совершении сделок по закупке комплектующих при выполнении ГОЗ, необходимо уделить контролю цены той номенклатуры, которая предназначена для производства продукции в рамках государственного контракта.

Следовательно, в работе по установлению цен на закупку комплектующих изделий для производства продукции при выполнении ГОЗ необходимо более тщательно подбирать персонал, так как от кадрового потенциала, как показала практика, зависит неукоснительное выполнение функций в рамках требований ФАС РФ по закупочной деятельности при выполнении ГОЗ.

В связи с этим, авторы статьи считают обоснованным требованием выделять одну штатную единицу, специалиста по мониторингу и сопровождения позиций предназначенных для основного производства и цен на комплектующие для выполнения ГОЗ.

Сотрудник, чьи функции задействованы на выполнении анализа цен комплектующих для производства продукции при выполнении ГОЗ должен выполнить следующие обязанности:

1. Определить из предлагаемого перечня номенклатуру, предназначенную для производства продукции при выполнении ГОЗ.
2. Провести анализ соответствия предложенных цен индексу-дефлятору.

3. Выполнить проверку обоснованности установленной цены в сторону увеличения, в случае завышения цены по допустимому уровню, в соответствии с индексом – дефлятора.

4. Подготовить письма «О выявленных фактах роста цен», т.е. необходимо письменно информировать в соответствии с п.3 ст. 14 ФЗ «О государственном оборонном заказе» ... «головной исполнитель обязан представлять в антимонопольный орган информацию о всех фактах повышения поставщиками (исполнителями, подрядчиками) цен на сырье, материалы и комплектующие изделия, работы, услуги, необходимые для выполнения государственного оборонного заказа, если установленная или предлагаемая цена более чем на пять процентов превышает цену, рассчитанную с применением индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности, определенных в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Указанная информация представляется в течение тридцати дней с момента выявления факта повышения поставщиками (исполнителями, подрядчиками) цен по форме, утвержденной антимонопольным органом» [10].

Порядок информирования о фактах роста цены:

1. Уведомление направляется в ФАС РФ по установленной форме в течение 30 дней с момента получения подтверждения от контрагента об уровне цены.

2. Направление уведомления не является основанием для приостановки исполнения госконтракта (контракта).

3. При установлении факта завышения цены и продолжения поставок ФАС РФ выдает предписание о ее снижении. В случае завершения поставок заявитель может обратиться с иском в суд о возмещении причинённых убытков.

4. Помимо наложения штрафных санкций по решению ФАС РФ с нарушителя может быть взыскан в бюджет незаконно полученный доход [7].

В процессе тщательного выполнения сотрудником данной функции будет формироваться «прозрачная картина» по ценам на комплектующие изделия, а также исключен риск закупки изделий по ценам, выше допустимого уровня рассчитанных с применением индекса-дефлятора.

Таким образом, ГОЗ является одной из наиболее капиталоемких статей бюджетных расходов в структуре государственного заказа. Последние годы идет полномасштабная модернизация отечественного оборонно-промышленного комплекса. Это проявляется в фундаментальных изменениях нормативно-правовой основы:

– принятие нового Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»;

– создание инновационных кластеров для разработки и внедрения новейших образцов военной техники;

– развитие нового направления оборонно-промышленного комплекса – высокоточного оружия.

По сообщению пресс-службы правительства «Премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал постановление о примерных условиях государственных контрактов в рамках гособоронзаказа». Соответствующий

документ был разработан Минобороны. «Положение содержит примерные условия государственного контракта (включая общие положения, права и обязанности сторон, исполнение обязательств и др.) и рекомендации по включению в государственный контракт условий, связанных со спецификой поставляемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг», – поясняется в сообщении. Кроме того, положение регламентирует порядок установки цен на государственные контракты. Предполагается, что постановление поможет избежать ошибок, последствиями которых станет неэффективное использование средств бюджета. Кроме того, положение должно позволить ускорить разработку типовых госконтрактов или их типовых условий с созданием соответствующей базы данных [1].

Все эти меры позволят, сделать процедуру реализации ГОЗ более прозрачной и понятной для заказчика и исполнителя, исключая возможности коррупционных схем или предупреждая об ответственности и будущих судебных исках со стороны государства. Промышленное предприятие, которое дорожит своей деловой репутацией и желает в дальнейшем участвовать в других ГОЗ должно обеспечить максимально возможную процедуру транспортно-согласованного сотрудничества с государственными органами власти.

#### **Список использованной литературы**

1. Новости с интернет сайта Real Army [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.realarmy.org/medvedev-utverdil-pravila-razrabotki-gos-oboronzakaza/#more-14348>, свободный – Дата обращения: 28.05.2015.

2. Новости с интернет сайта mail.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://news.mail.ru/politics/14029758/>, свободный – Дата обращения: 30.05.2015.

3. Новости с интернет сайта Общества с ограниченной ответственностью «Специальная организация «КОНКУРСНЫЕ ТОРГИ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.maritender.ru/article.php?id\\_article=7471&tpl=46](http://www.maritender.ru/article.php?id_article=7471&tpl=46), свободный – Дата обращения: 30.05.2015.

4. Новости с интернет сайта RuLife.ru/ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rulife.ru/View.php?id=4459>, свободный – Дата обращения: 30.05.2015.

5. Новости с интернет сайта mail.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://news.mail.ru/economics/14950886/>, свободный – Дата обращения: 30.05.2015.

6. Определение с интернет сайта Журнал о бизнесе в России и зарубежом «Business times» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://btimes.ru/dictionary/indeks-deflyator>, свободный – Дата обращения: 30.05.2015.

7. Презентационный материал «Особенности антимонопольных требований в сфере ГОЗ» с интернет сайта Федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fas.gov.ru/analytical-materials/>, свободный – Дата обращения: 30.05.2015.

8. Радюкова, Я.Ю. Естественные монополии: специфика функционирования в России на современном этапе / Я.Ю. Радюкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 1-2 (23-24). – С. 187-193.

9. Тульская, Ж.А. Концептуальный подход эффективного ценообразования при формировании государственного оборонного заказа / Ж.А. Тульская // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева. – 2014. – № 3 (55). – С. 232-238.

10. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

**Хухрин А.С.,**

*к.э.н., заведующий сектора Кластерного  
развития АПК ФГБНУ ВНИОПТУСХ*

*г. Москва, РФ*

**Бундина О.И.,**

*к.э.н., доцент, ученый секретарь*

*ФГБНУ ВНИОПТУСХ, г. Москва, РФ*

**Агнаева И.Ю.**

*к.э.н., в. н. с. сектора Кластерного развития*

*АПК ФГБНУ ВНИОПТУСХ, г. Москва, РФ*

## **МЕТОДОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ: ГИБРИДНЫЙ ПОДХОД**

**Аннотация.** Впервые в целях развития теории и методологии экономических кластеров, уточнения понятия «кластер», ускорения создания кластеров предлагается применять гибридный подход, который будет способствовать построению многомерных и в каждом случае уникальных синергетических механизмов функционирования и развития кластеров, повышению конкурентоспособности и эффективности экономики России в целом.

**Abstract.** For the first time in the development of the theory and methodology of economic clusters, clarify the concept of "cluster", accelerate the establishment of clusters it is proposed to apply a hybrid approach that will contribute to building a multi-dimensional and in each case a unique synergistic mechanisms of functioning and development of clusters, to increase competitiveness and efficiency of the Russian economy as a whole.

**Ключевые слова.** Методология; кластер; гибридный, кластерный, синергетический, сетевой, социально-психологический, системный подходы, многомерный синергетический механизм, конкурентоспособность и эффективность.

**Keywords.** Methodology; cluster; Hybrid clustering, synergy, networking, social, psychological, systematic approach multidimensional synergistic mechanism, competitiveness and efficiency.

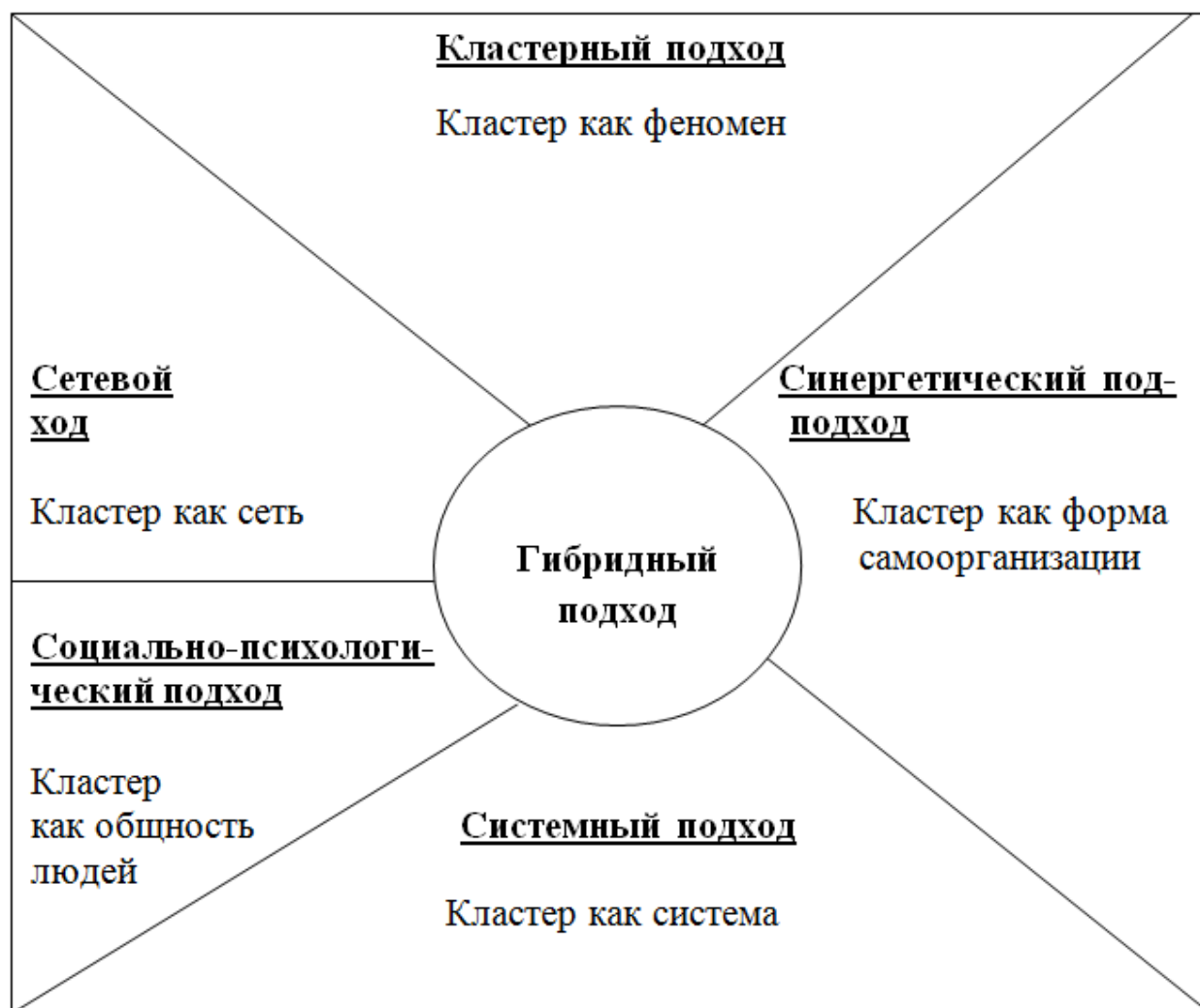
Методология исследования в решающей степени определяет его результаты. Нередко, привлекают завораживающие названия статей известных и малоизвестных ученых, но после их прочтения испытываешь разочарование: статья не содержит ничего нового! Представляется, что это не вина отдельных авторов, это не результат их непрофессионализма, а следствие того, что по сути четверть века в науке России не достаточно внимания уделялось методологии. Кандидатские и докторские диссертации, нередко поражают стагнацией мысли, а узость кругозора соискателей часто сфокусирована в точку. Постоянная проблема научной новизны преследует соискателей. И все потому, что методология исследования в последние годы предано забвению. Методология – это более тонкий инструмент, менее осязаемая сущность и более редкостный неповторимый бриллиант для исследователя, даже в сравнении с самым продвинутым программным обеспечением для ПК. По нашему мнению, эффективная методология это всегда уникальный инструмент, который разрабатывается и развивается под конкретную исследовательскую задачу. Методология – это основа успеха! Нам не потребуется огромная армия исследователей, если наши ученые будут владеть наукой и искусством методологии. Не случайно выдающийся экономист Василий Леонтьев говорил, что, если методологические вопросы не рассматриваются это вызывает сомнения и беспокойство.

Аналогичная ситуация сложилась, в исследовании экономических кластеров, в частности аграрных. Поэтому до сих пор не выработано единого общепризнанного определения понятия «кластер» (хотя бы в феноменологическом аспекте), не разработана теория экономических кластеров. Проводится огромное число экономических форумов, где обсуждается развитие кластеров, но они во многом абсурдны, т.к. обсуждают то, что не ясно, непонятно, размыто. Вместе с этим решение этих проблем критически необходимо для России, находящейся под прессингом западных санкций. Прочная оборона страны не возможна в долговременной перспективе без фундамента динамично развивающейся экономики на инновационной, высокотехнологичной основе.

По нашему мнению, методология должна органически вытекать из предмета и объекта исследования. Она способна сэкономить силы и время ученых, повысить эффективность их труда. Логика исследований привела нас к мысли, что гибридный подход к исследованию, формированию и развитию кластеров является наиболее адекватным и эффективным (см. рисунок).

Под **гибридным подходом** мы понимаем целостную стратегию исследования, целенаправленно и логически обоснованно пересекающую дисциплинарные границы и создающую целостное видение. Данный подход способствует синергизму между дисциплинами, сфокусированными на решении одной проблемы, диффузии, интеграции знаний, творческому хаосу, приводящему к возникновению оригинальных идей. По нашему твердому убеждению, гибридный подход позволит выработать единое общепризнанное определение понятия «кластер» в феноменологическом и конструктивном аспектах, разработать адекватную и эффективную теорию экономических

кластеров, разумеется только на некоторый период времени развития «кластеров».



**Рис. Схема гибридного подхода к исследованию, формированию и развитию кластеров**

С позиций этого подхода «кластер» как феномен определяем следующим образом. **Кластер** – это сеть-система географически сосредоточенных, взаимодополняющих друг друга рыночных субъектов различных отраслей, осуществляющих совместную деятельность на основе уникальных конкурентных преимуществ местоположения, организации и инноваций. Элементарный синтез только трех подходов (кластерного, сетевого, синергетического) дает отчетливое представление о том, что природа кластеров заключается в создании среды в которой становится возможным реализация сверхбыстрых процессов в режиме с обострением, мощнейших «цепных реакций», которые в целом способны на порядки увеличить эффективность и конкурентоспособность кластеров. Содержательная, смысловая методологическая наполненность гибридного подхода исключительно велика. Поэтому рассмотрим предельно кратко только его один важнейший и актуальный фрагмент – синергетический подход [1-6].



Общепризнанно, что самые эффективные кластеры формируются естественным путем в течение длительного времени (10-30-40 лет), например, Силиконовая долина, калифорнийский винодельческий кластер США. Существует мнение, что кластеры формируются в срок не менее 10 лет. Данная перспектива не приемлема для экономики России, ее сельского хозяйства, особенно в условиях сложившейся геополитической ситуации, в частности западных санкций, необходимости экстренного импортозамещения. Проблема формирования эффективных кластеров за короткое время (1-5 лет в зависимости от вида кластеров) может быть отчасти решена за счет применения синергетического подхода, как атрибута гибридного подхода (см. Рис.).

Суть синергетического подхода применительно к созданию и развитию кластеров заключается в построении и использовании многомерных синергетических механизмов как для ускоренного формирования кластеров так и обеспечения сверх эффективного функционирования на основе применения активно управляемой реализации сверхбыстрых процессов в режиме с обострением [7-11]. Такой подход позволит повысить на порядки эффективность и конкурентоспособность отечественных кластеров, догнать и перегнать геополитических и геоэкономических конкурентов России, используя синергетическую парадигму в контексте гибридного подхода.

#### **Список использованной литературы:**

1. Хухрин А.С., Примаков А.А., Семаева И.А., Попова Н.И. Концепция развития аграрных кластеров: системно-синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.2008. - №12. - с. 32-37.
2. Хухрин А.С., Бундина О.И., Настин А.А.Концепция развития аграрных кластеров в Российской Федерации// Экономика, труд и управление в сельском хозяйстве. – 2011. - № 1. – С. 15-20.
3. Хухрин А.С. Концепция кластерной политики в сельском хозяйстве Российской Федерации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011.- №6.- С. 53-59.
4. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 11. С. 56-62.
5. Хухрин А.С., Примаков А.А., Девин С.К., Петухов С.В., Настин А.А. Формирование системы аграрных кластеров России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 9. С. 34-39.
6. Хухрин А.С. Синергетический подход к развитию агропромышленных кластеров//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 8. С. 44-50.
7. Хухрин А.С. Стратегия управления развитием ЛПХ и повышения его доходности//АПК: Экономика, управление. 2008. №1. С.24-28.
8. Орлова А., Хухрин А. Стратегическое управление: теория и реальность//АПК: Экономика, управление. 1995. № 12. С. 24-29.

## **ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

**Галимзянов И.В.,**

*к.э.н. кафедры управления в социальных и экономических системах  
Уфимский Государственный Авиационный Университет  
Россия, Уфа*

**Зубаирова И.Ф.**

*Студент 2 курса  
Уфимский Государственный Авиационный Университет  
Россия, Уфа*

### **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ TIME MANAGEMENT В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ**

На данном этапе российский бизнес претерпевает серьезные изменения. Внедрение инноваций становится все более обычной практикой и уже недостаточно использовать только такие ресурсы как работники и вложение средств. Следовательно, остро встает проблема как совершенствовать компанию, чтобы быть сегодня конкурентоспособным. Поэтому, становится все более актуальным внедрение технологий Time Management в систему управления компании.

Острота данной проблемы заключается в том, что в нынешней обстановке, во-первых, во всех отраслях в несколько раз увеличилась нагрузка на рабочих и их руководителей. Во-вторых, непрерывная модификация деятельности – возникновение новых товаров, захват рынков, внедрение новых приспособлений.

Необходим новый подход, который возьмет за основу технологии Time Management. Предлагается внедрение технологий Time Management не как отдельного звена, а внедрять Time Management изнутри, как часть самой компании. В настоящее время большинство российских компаний осознают необходимость в совершенствовании своей деятельности.

Подход заключается во внедрении в компанию, разработанной компетенции, которая будет универсальна для любой отрасли.

В ходе анализа системы управления большинства российских компаний было выявлено, что они в большинстве случаев неэффективны. Основные проблемы большинства российских компаний заключаются в:

- Снижение производительности работников;
- Частые срывы сроков по выполнению плана;
- Отсутствие расстановки приоритетов при выполнении дел;
- Недостаток организационного планирования;
- Опоздания;
- Проблемы управления контролем над сотрудниками;
- Отсутствие четких регламентов плана для управленческого звена.

Проблемы достаточно необычные, и самое эффективное для их решения, это внедрить Time Management в систему управления российских компаний. А

именно, создать компетенцию, на которую будут опираться при подборе персонала в будущем, а также анализ на наличие данной компетенции у нынешних сотрудников, и способы ее повышения.

На современном этапе развития компетентный подход в сфере управления занимает все более устойчивое положение.

При формировании компетенции были проделаны следующие шаги.

Шаг первый – постановка цели. Цель создания данной компетенции заключается в том, чтобы снизить проблему опозданий, задержек и повысить эффективность каждого сотрудника. Именно временной ресурс является невосполнимым. Внедрение технологий не как отдельного субъекта извне, а становление части компании.

Шаг второй – подготовка информации. Прежде чем начать разработку и внедрение, нужен сбор информации, для того, чтобы выяснить стандарты от которых зависит эффективность работы. Анализ работ и наблюдение за персоналом с помощью фотографии рабочего времени.

Шаг три – проектировка модели компетенций. Компетенция «Контроль рабочего времени» – способность менеджера, рабочего эффективно, рационально и продуктивно использовать свое основное рабочее время, и время для отдыха.

Знания:

- Знание основ Time Management;
- Знание принципов целеполагания, постановка целей и разработки критериев их достижения;
- Знание основ корпоративного тайм-менеджмента и самоменеджмента;
- Знание методов Time Management.

Умения:

- Умение делегировать дела;
- Структурировать цели;
- Расставлять приоритеты;
- Находить ресурсы времени;
- Уметь планировать свой день, используя бумажные/электронные носители;
- Умение выполнять неприятные дела;
- Достигать собственных целей;
- Умение пользоваться программами (Lotus Note, Exchange, Microsoft OneNote, Outlook);
- Чередование работы и отдыха в определенные периоды.

Навыки:

- Владеть методами учета времени;
- Владеть оценкой эффективности использования времени;
- Владение техникой и инструментами личной работы;
- Способность управлять своим временем, и временем своих подчиненных;
- Умение трезво оценивать свои способности по выполнению дел;
- Отсутствие «авралов»;

- Постоянно с пользой чередовать работу и отдых в определенные периоды.

Шаг четвертый - проверка валидности данного проекта. Создание анкеты, которая выявит примерный список сотрудников, уже обладающих данной компетенцией на различных уровнях. Произвести анализ каждого сотрудника, обладающего данной компетенцией, в чем его преимущество, над сотрудниками у которых отсутствует данная компетенция. Какой процент выработки и использования своего рабочего времени. С помощью этого оценим процент, на сколько эффективна данная компетенция.

Разработанная модель компетенции была внедрена на Уфимском электроламповом заводе «Свет». Уфимский электроламповый завод «Свет» — это современное производство, выпускающее более 200 видов электроламп, которые соответствуют установленным международным стандартам.

В процессе внедрения были проделаны следующие мероприятия: анкетирование персонала, проведения обучения персонала, общие и персональные тренинги с привлечением ведущих специалистов, коучинги.

В ходе внедрения данной модели были решены следующие проблемы:

- Уменьшилось количество опозданий и частых срывов сроков, так как работники приобрели умение планировать свой день;

- Проблема отсутствия расстановки приоритетов у работников, которая была решена в ходе тренингов;

- Повысилась производительность труда, за счет постановки четкой индивидуальной и общей цели;

- Проблема управления контролем над сотрудниками, решилась за счет внедрения Microsoft Outlook 2013, где руководитель мог четко видеть примерный план дня любого сотрудника.

Внедрение данной модели проводилось вместе с сотрудниками путем совместного обсуждения. И после создания и внедрения данной компетенции у сотрудников появилось ощущение, что данная модель – это их совместный продукт, так как все были вовлечены в обсуждения. Реализация данной модели дает сотрудникам «ощущение востребованности», повышается интерес к работе.

**Круглов Д.В.**

*д.э.н., доцент, доцент кафедры Экономики труда Санкт-Петербургский государственный экономический университет,*

*г. Санкт-Петербург, РФ*

**Круглова О.Д.**

*студентка, Санкт-Петербургский государственный университет,*

*г. Санкт-Петербург, РФ*

## **ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В РФ**

Понятие антикризисного управления и связанная с ним терминология, начала формироваться лишь в последние десятилетия, так как на протяжении

70 лет в советской экономической науке в принципе не существовало понятие «кризис». Переход в 90-ые гг. в русло рыночных отношений сопровождался различными течениями и кризисными в том числе. Россия оказалась в эпицентре кризисной реальности и методики антикризисного управления оказались как никогда востребованными. В этот момент постепенно начал складываться понятийный аппарат, описывающий такое явление как антикризисное управление и, в частности, антикризисное управление трудом. Если рассматривать ближайший к настоящему времени период, то особое влияние на экономику нашей страны оказал кризис 2008 года, обративший внимание не на производственные и торговые связи предприятий, объединяющие их и создающие международные сети взаимодействующих фирм, а на личную устойчивость каждой организации по отдельности. На данный момент российские предприятия не обладают достаточно богатым опытом как в вопросах кризис-менеджмента в целом, так и в вопросах стратегического управления трудовыми ресурсами. Отсюда вытекает актуальность и необходимость исследования и освещения данных вопросов.

Первоначально антикризисное управление понималось лишь в узком смысле. С ним отождествляли точечно направленные на преодоление каких-либо проблем меры. Позднее сложилось более целостное и полное понимание кризис-менеджмента как «системы управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы» [1, с 25]

Антикризисное управление сегодня выполняет задачи анализа предкризисных тенденций, предотвращение кризисов, предупреждение банкротства, сведение отрицательных последствий кризиса к минимуму и так далее [2, с 163]

Что же касается антикризисного управления трудом, то оно подразумевает под собой не только регулирование вопросов связанных с трудовыми ресурсами и организацию формальной работы с персоналом, но и проведение определенной социальной политики, нацеленной на поддержку трудовых ресурсов в условиях кризиса, создание целой совокупности социальных и психологических факторов, нравственности и демократичности в стиле управления и так далее.

Наиболее важную роль для управления в условиях кризиса является непосредственно природа кризиса. Кризис является по своей сути «неожиданно возникшей проблемой, которая требует немедленного реагирования; в противном случае эта проблема угрожает чрезвычайными последствиями» [3, с 2]

Зачастую кризисы появляются спонтанно и бьют, в первую очередь, по слабым местам, но даже для преодоления таких очаговых кризисов нередко необходимо применение целого комплекса мер.

Кризисы происходят постоянно, даже с развитием механизмов их прогнозирования избежать их невозможно, так как они являются естественными для любой экономической системы, являясь одним из обязательных этапов развития. Однако это не значит, что нужно перестать бороться с кризисами. В сегодняшней действительности увеличивается роль трудовых ресурсов и их влияние на эффективность проведения антикризисного менеджмента организаций. На чем же базируется антикризисное управление трудом и в чем заключаются его характерные черты?

В первую очередь, антикризисное управление трудом имеет прочную социальную законодательную базу. По большей части она отражается в Конституции РФ, ТК РФ, в Федеральных законах «Об основах охраны труда в РФ», «О коллективных договорах и соглашениях», «О порядке разрешения коллективных трудовых споров», а также в Федеральных законах «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» и «О занятости населения в РФ». [4, с 237]

Принципы социальной справедливости, заложенные в законодательстве, нацелены на укрепление экономического роста, решение социальных проблем и вопросов занятости. Важно отметить, что вопросы управления лежат не только на плечах администраторов или руководителей, в них так же вовлечены специалисты, чья деятельность направлена на решение кризисов труда. Для более эффективного управления социально-экономическими процессами в сфере труда важно принять во внимание то, что любой хозяйственный процесс связан с рядом факторов риска и долей неопределенности в результате своей деятельности, поэтому проблема обеспечения защиты и поддержки труда в современных условиях выходит в центр экономической политики.

Законодательство отражает права и условия для работы трудовых ресурсов и от их совершенствования и исполнения зависит эффективность работы всей хозяйственной деятельности экономики в целом и степень устойчивости в вопросах решения кризисов.

Другим важным аспектом антикризисного управления трудом является социальное партнерство.[5, с 43] Оно представляет собой систему регулирования противоречий между наемным трудом, работодателем и государством и базируется на преимущественно договорном и компромиссном характере решения проблем. Такая системы позволяет повысить взаимную заинтересованность работников и работодателей в максимальной эффективности труда, а значит и увеличить трудовую активность и результаты труда, а вместе с этим улучшить условия и уровень жизни.

В 1999 году в РФ была создана комиссия, деятельность которой была направлена на регулирования трудовых отношений посредством созыва трехсторонней комиссии, представляющей интересы работников, работодателей и государства.[6, с 2 ] Однако ведущую роль в формировании антикризисных стратегий играл именно президентский совет, а профсоюзы и

предприниматели задействовались в реальном решении вопросов по минимуму. Такая направленность деятельности данной комиссии ограничивается определенными рамками и не выполняет всех функций, которые подразумевает система социального партнерства. Социальное партнерство имеет большой потенциал в сфере антикризисного управления трудом, поэтому необходимо совершенствование методик его реализации на практике. Для эффективного развития социального партнерства нельзя допускать лишнего формализма, главное это обеспечить высокую степень гарантий между всеми членами партнерства и расширить масштабы регулируемых им вопросов.

Другой неотъемлемой частью антикризисного управления персоналом является регулирование социально-трудовых отношений в ходе проведения кризис-менеджмента. Экономический кризис провоцирует необходимость выбора антикризисных стратегий для его преодоления, в рамках антикризисной стратегии зачастую изменяются условия работы персонала, оплата труда, возникает необходимость повышения квалификации работников и так далее. В зависимости от проводимой политики, весь груз антикризисных мер зачастую ложится на плечи труда, ущемление прав и интересов работников становится вынужденным в кризисной ситуации.

Для поддержания интересов и защищенности труда в сегодняшней российской действительности необходимо создание системы коллективной защиты прав работников. Специфика такого подхода состоит в том, что профсоюзы и администрация предприятий в условиях кризиса в первую очередь стремятся сохранить производство любыми средствами, а такой подход, в свою очередь подразумевает сокращение рабочих мест и минимизацию социальных гарантий для работника.

Итак, в сфере антикризисного управления трудом государство должно отслеживать возникновение негативных тенденций, угрожающих социальной стабильности, проводить мониторинг предкризисных симптомов. Успешный выход из кризиса и дальнейшее эффективное функционирование системы возможно только при поощрении государством новых конструктивных тенденций, перестройки социального пространства с учетом интересов трудовых ресурсов, заинтересованность в социально ориентированном характере преобразований. Такие нововведения возможны при условии совершенствования законодательной базы и механизмов ее реализации на практике.

#### **Список используемой литературы и Интернет-ресурсов**

1. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. М.:ЭКМОС, 1999. С. 70 ISBN 5-88124-038-3
2. Файншмидт Е.А. Зарубежная практика антикризисного управления. М.,2012. -265с.
3. Brown R. Dealing with crisis. 2003 // <http://www.online-%20business-plans.com/nov03newsletter.html> (дата обращения 11.03.2015)
4. Экономика и социология труда: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 584 с. — (Высшее образование)

5. Антильев А.Г. Социальное партнерство в современной России: состояние и проблемы // Вестник Пермского университета. – 2010. – №1(7)

6. Федеральный закон от 01.05.1999 N 92-ФЗ «О российской трехсторонней комиссии по регулированию социально – трудовых отношений» // «Собрание законодательства РФ», 03.05.1999, N 18, ст. 2218.

**Павлов Н.Е.**

*студент группы 42 Д*

*Омский Государственный Университет Путей Сообщения*

*г. Омск, РФ*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Предприятие - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте. Оно обладает следующими признаками:

- предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;

- предприятие отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

- предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

- предприятие имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

- предприятие должно иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;

- предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Предприятия можно классифицировать по многим признакам:

- по назначению готовой продукции предприятия делятся на производящие средства производства и производящие предметы потребления;

- по признаку технологической общности различают предприятие с непрерывным и дискретным процессами производства;

- по признаку размеров предприятия делятся на крупные, средние и мелкие;

- по специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсификационные и комбинированные.

- по типам производственного процесса предприятия делятся на предприятия с единичным типом производства, серийным, массовым, опытным.



- по признакам деятельности различают промышленные предприятия, торговые, транспортные и другие.

- по формам собственности различают частные предприятия, коллективные, государственные, муниципальные и совместные предприятия (предприятия с иностранными инвестициями).

### **Организационные формы предприятий**

В соответствии с гражданским кодексом РФ в России могут создаваться следующие организационные формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

**Хозяйственные товарищества и общества:**

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное товарищество);
- общество с ограниченной ответственностью,
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество (открытое и закрытое).

**Полное товарищество.** Участники его в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

**Товарищество на вере.** Им является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

**Общество с ограниченной ответственностью.** Это общество учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

**Общество с дополнительной ответственностью.** Особенностью такого общества является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью.

**Акционерное общество.** Им признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое общество в праве проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Особенности функционирования акционерных обществ заключается в следующем:

- они используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов;
- распыленностью риска, т.к. каждый акционер рискует потерять только те деньги, которые он затратил на приобретение акций;
- участие акционеров в управлении обществом;
- право акционеров на получение дохода (дивиденда);
- дополнительные возможности стимулирования персонала.

**Государственные и муниципальные унитарные предприятия.** Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за собственником имущества. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено вкладом (долям, паям). В том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- основанные на праве хозяйственного ведения;
- основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленном законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Предприятия могут создавать различные объединения.

## Литература

1. Булатов А.С. Экономика: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2002. – 896с.
2. Кораблев В.Н., Ковалева Л.В. Экономика организации (предприятия) Год издания: 2012 Страниц: 428

**Пономарев А.С.**

*Студент группы ГМФЗ-18с, бакалавриата  
ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
(Финансовый университет), Москва, РФ*

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последнее время одной из наиболее важных социально-экономических проблем стала проблема необходимости повышения пенсионного возраста для граждан России. Объективными причинами её возникновения являются старение населения и рост продолжительности жизни населения. Вследствие чего, граждане, достигшие пенсионного возраста, живут дольше на пенсии, чем в предыдущие десятилетия. При этом предложение труда молодых граждан сокращается в условиях все нарастающего экономического кризиса. Таким образом, основной целью повышения пенсионного возраста становится – обеспечение сбалансированности Пенсионного фонда Российской Федерации.

Обеспечение сбалансированности Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФ РФ) часто связывают с межбюджетными трансфертами из федерального бюджета. Это не случайно, так как они занимают «львиную» долю в доходах ПФ РФ.

В настоящее время наблюдается тенденция постепенного сокращения объемов трансфертов из федерального бюджета бюджету ПФ РФ. Если в 2010 году трансферт равнялся 2,6 трлн. руб., то в 2014 году трансферт сократился на 0,2 трлн. руб. Однако в целом следует отметить, что этот процесс не являлся линейным, до 2013 года размеры межбюджетных трансфертов росли. В то же время их процентная доля в доходах ПФ РФ имеет тенденцию постепенного снижения, за пять последние лет - на 18,1 % [7]. Но на 2014 год их доля остается существенной - около 40%.

В сфере бюджетной политики обеспечение сбалансированности пенсионной системы остается одной из ключевых государственных задач. Обеспечение долгосрочной сбалансированности пенсионной системы должно осуществляться с поэтапным сокращением межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Несмотря на положительную тенденцию в 2014 году вопрос обеспечения устойчивости и сбалансированности систем обязательного пенсионного страхования в последние годы стоит достаточно остро. В целом тенденция существенной поддержки ПФ РФ за счет средств федерального бюджета, по нашему мнению, сохранится в среднесрочной перспективе. Преодоление данной тенденции возможно путём системы пенсионного

страхования. В пользу данной точки зрения можно привести следующие аргументы: старение населения, демографические факторы, такие как низкий уровень рождаемости, сокращение численности работающих и, соответственно, увеличение числа пенсионеров.

Ухудшение демографической ситуации оказывает влияние на формирование ПФ РФ. Так некоторые авторы, среди них Потапенко В.В., анализируя структурные показатели, в том числе долю пенсионеров в численности населения или соотношение численности групп трудоспособных и нетрудоспособных, отмечают нагрузку на экономику пенсионного обеспечения, связанную с обеспечением пенсионеров при определенном пенсионном возрасте [4; 407]. С данной точкой зрения можно согласиться. Действительно, снижение доли трудоспособного населения и рост числа пенсионеров, с одной стороны, ведут к снижению доходных поступлений в ПФ РФ, а с другой стороны, вызывают рост его расходов. В настоящее время соотношение численности пенсионеров к численности занятых остаётся стабильно высоким: 0,57. На одного работающего приходится почти два пенсионера.

По нашему мнению, эта диспропорция обусловлена низкой рождаемостью с 1985 года, а также дезинтеграционными процессами в стране после 1993 года, когда многие молодые жители уехали из России, с другой стороны, в Россию вернулось большое число пенсионеров, вышедших на пенсию в период Советского союза, что вызвало резкое постарение населения нашей страны. Это явление отмечают авторы, анализирующие демографические процессы в стране. К примеру, Кувшинова О.А. в своей работе отмечает аналогичный процесс [3; 130]. Несмотря на стимулирование Правительством Российской Федерации рождаемости, дефицит трудоспособного населения еще будет наблюдаться достаточно продолжительный период.

Снижение численности населения трудоспособного возраста ведет к повышению зависимости бюджета ПФ РФ от межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, так как влияет на объем поступлений страховых взносов. Следовательно, для того, чтобы осуществить их увеличение, необходимо либо увеличение тарифов страховых взносов, либо увеличение количества населения трудоспособного возраста. Резкое увеличение тарифов страховых взносов приводит к расширению неформальной и теневой занятости, а также ставит под угрозу конкурентоспособность экономики. Действующие тарифы отчислений в ПФ РФ являются объектом критики со стороны бизнес структур.

Увеличение пенсионного возраста используется во многих странах для «улучшения» соотношения между работающим населением и пенсионерами. Многие авторы, среди которых Горлова О.С., Седова М.Л., в своих работах придерживаются точки зрения, что в Российской Федерации это невозможно использовать из-за низкого уровня продолжительности жизни населения, и особенно мужчин [2]. Действительно, продолжительность жизни населения нашей страны по сравнению со многими европейскими странами, в которых она достигает 80-85 лет, довольно невысокая. Продолжительность жизни населения имеет тенденцию к увеличению. По данным Росстата 2014 году

средняя продолжительность жизни всего населения составляла почти 71 год, то есть увеличилась почти на 2 года по сравнению с 2010 годом. В частности, продолжительность жизни мужчин увеличилась чуть больше, чем на 2 года - с 63,09 до 65,29 лет, а женщин немного меньше, чем на 2 года - с 74,88 до 76,49 лет [6].

Возраст выхода на пенсию в настоящее время у мужчин - 60 лет, а у женщин - 55 лет. Следовательно, на пенсии мужчины живут 5,5 лет, а женщины 21,5 года. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что с одной стороны, теоретически резерв для увеличения возраста выхода на пенсию есть, особенно для женской части населения, а с другой стороны, у мужчин он очень маленький и, если увеличить пенсионный возраст до 63 лет, то на отдых им практически ничего не остается. Также увеличение пенсионного возраста может привести к увеличению уровня заболеваемости пожилых работающих и к сокращению продолжительности жизни. В таком случае мужское население до пенсии просто не будет доживать. Однако, если учесть, что часть населения уходит на пенсию досрочно, то эффективный пенсионный возраст будет ниже 60 и 55 лет и, соответственно, продолжительность жизни на пенсии данной категории больше.

Отметим, что для расчета страховой части пенсии применяется коэффициент дожития, составляющий 19 лет, то есть пенсия рассчитывается с учетом того, что пенсионер будет получать ее в течение 19 лет после выхода на пенсию [1]. Для женщин данный коэффициент занижен на 2,5 года (76,49 - 55 - 19), а для мужчин завышен на 14 лет (65,26 - 60 - 19). Что свидетельствует о целесообразности более обоснованного подхода к установлению возраста выхода на пенсию мужчин и женщин.

Отказ от использования увеличения пенсионного возраста как меры по обеспечению сбалансированности ПФ РФ неоднократно появлялся в программных документах государства.

Несмотря на все перечисленные минусы, мы считаем возможным использовать меру повышения возраста выхода на пенсию для обеспечения сбалансированности ПФ РФ. Однако процесс внедрения данной меры предлагаем осуществлять постепенно, увеличивая возраст на 1 год в течение пяти лет для женщин и на 0,5 года в течение шести лет для мужчин при помощи рычагов стимулирования, что позволит избежать недовольства людей и снизить негативное воздействие на здоровье населения. Применение данных мер позволит переключиться с одного из основных аргументов сторонников необходимости повышения пенсионного возраста - увеличения пенсионного возраста граждан, на его косвенное повышение.

Заслуживает внимания точка зрения об увеличении пенсионного возраста путём сокращения продолжительности рабочей недели, что позволит снизить действительный рабочий стаж при увеличении номинального [5]. При этом, общая тенденция к опережающему росту производительности труда не была остановлена снижением действительного рабочего стажа, следовательно, совместимо с ростом общественного благосостояния и увеличением материальной обеспеченности работников.

В отношении предложения об отмене выплаты пенсий работающим пенсионерам необходим гибкий подход. Это должно зависеть от дохода, который получают пенсионеры. Можно было бы не выплачивать накопительную часть пенсии работающим пенсионерам, которые имеют достаточный высокий доход по своему месту работы (к примеру: руководители и топ-менеджеры компаний, депутаты Государственной Думы и заксобраний, большая категория чиновников федеральных министерств). Таким образом, возможен вариант, при котором пенсии работающим пенсионерам могли бы быть ограничены при условии, превышения среднегодового дохода в 12 миллионов рублей.

На наш взгляд, каждый из вышеприведенных способов можно интегрировать по отдельности или совместно в пенсионную систему Российской Федерации с сохранением социально-экономической стабильности страны в целях решения вопроса сбалансированности ПФ РФ.

Исходя из проведенного анализа, можно заключить, что Российская Федерация нуждается в изменении пенсионной системы. При этом, резкое законодательное повышение пенсионного возраста для мужчин и женщин нецелесообразно, поскольку может привести к социально-экономической нестабильности. Однако, считаем, что приведенные выше методы могут оказаться эффективными, поскольку граждане, достигшие пенсионного возраста, будут готовы продолжить трудовую деятельность под грузом резкого снижения доходов, так как пенсия составляет не более 30-40 процентов к доходам.

### **Список использованной литературы**

#### **III. Официальные документы:**

1. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».

#### **IV. Статьи из периодических изданий:**

2. Горлова О.С., Седова М.Л. Варианты механизмов достижения сбалансированности распределительной составляющей бюджета Пенсионного Фонда Российской Федерации // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. №12, июнь 2008 г.

3. Кувшинова О.А. Проблема повышения пенсионного возраста в России: социально-демографический аспект // Вестник Тюменского государственного университета. №8, 2013 г.

4. Потапенко В.В. Возможности и последствия повышения пенсионного возраста в России // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. №10, 2012 г.

#### **V. Интернет-ресурсы:**

5. Золотов А.В. Обращение: Министру труда и социальной защиты Российской Федерации. 2014 г. - <http://rpw-mos.ru/node/198>.

6. Официальный сайт Госкомстата. – [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

7. Статистические данные об исполнении федерального бюджета / Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2014 год (предварительные итоги) Официальный

сайт Министерства финансов: <http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/04/main/kniga%202014%20kolleg.pdf>.

**Форрестер С.В.**

*к.э.н., доц. кафедры «Национальная и мировая экономика»  
Самарский государственный технический университет  
г. Самара, РФ*

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ В РФ**

Приоритетной задачей сегодня является признание экономической и социальной важности использования человеческого капитала, изучение механизмов его функционирования и анализ реальной экономической отдачи от участия человеческого капитала в производственных и социальных процессах. Нарращивание человеческого капитала предполагает предоставление высокого и улучшенного уровня образования, здравоохранения, а также повышение уровня культуры.

Основными инвестициями в человека являются затраты на образование и здравоохранение. Инвестиции в капитал образования играют огромную роль в формировании человеческого капитала. Во-первых, они позволяют сформировывать грамотные и наиболее производительные человеческие ресурсы, что положительно скажется на уровне и качестве производства. Во-вторых, инвестиции в образование окупаются быстрее, чем какие-либо другие. В-третьих, они имеют обоюдный множественный эффект, так как образованные работники могут делиться своим знаниями и опытом с другими сотрудниками, и тем самым повышать и их знания. В итоге, повышение уровня образования отдельного человека ведет к росту доходов как его обладателя, так и фирмы, и страны в целом.

Анализируя ситуацию в области инвестирования в образование в РФ, можно отметить тенденцию роста как государственных, так и частных инвестиций в сферу образования. Если в 2011 г. расходы государства на образование в России составили 4513,7 миллиардов руб., то к 2013 г. этот показатель увеличился почти в 1,5 раза, и составил 5895,1 млрд руб. (табл. 1). Как показывают данные табл. 1, в структуре государственных расходов основной объем затрат несет консолидированный бюджет. Федеральный бюджет, выполняя свои расходные обязательства с 2011 г., увеличил расходы на образование почти в 1,2 раза, составив в 2013 году 672,3 миллиарда. Государственные внебюджетные вложения в образования составляют от 0,1 до 0,2 миллиарда.

Таблица 1

**Государственные расходы на образование по отдельным уровням бюджетной системы (миллиарды рублей) [1]**

Вид бюджета	2011	2012	2013
Консолидированный бюджет	2231,8	2558,4	2888,8
Федеральный бюджет	553,4	603,8	672,3
Бюджеты государственных внебюджетных фондов	0,1	0,1	0,2
Консолидированный бюджет субъектов РФ	1728,4	2047	2333,8
Общая сумма расходов	4513,7	5209,3	5895,1

Для наглядности по данным табл. 1 представлен график, где четко прослеживается тенденция роста государственных расходов на образование по отдельным уровням бюджетной систем (см. рис.1).

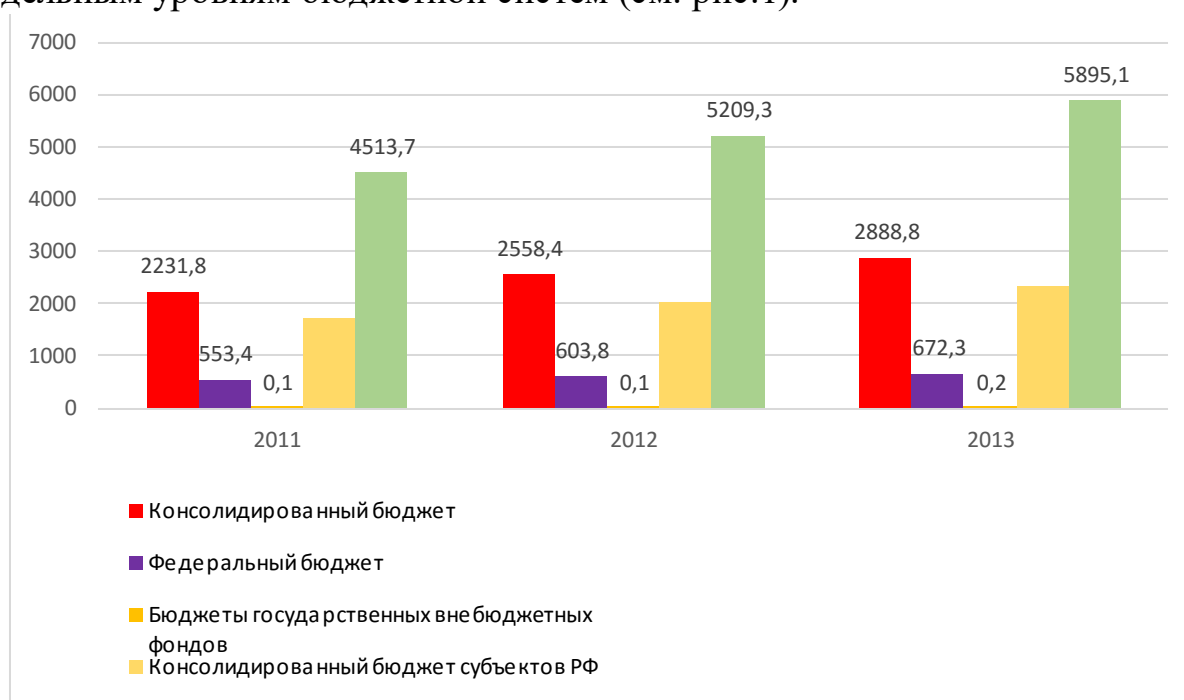


Рис.1. Государственные расходы на образование по отдельным уровням бюджетной системы [разработано автором на основе источника 1]

Хочется отметить, что доля расходов консолидированного бюджета за последние два года составляет 4,3% от ВВП. В то время как страны Европы, Юго-Восточной Азии вкладывают в развитие образования примерно от 5,9 до 14,0% ВВП [2].

В табл. 2 представлены расходы федерального бюджета на образование в 2011-2013 гг.



Таблица 2

**Расходы федерального бюджета РФ на образование, млрд. руб. [1]**

<b>Федеральный бюджет</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Общее образование	5,8	56,1	89,6	67,0
Дошкольное образование	4,3	5,6	6,9	57,7
Начальное профессиональное образование	3,1	3,9	5,0	4,8
Средне профильное образование	32,1	35,2	5,1	4,5
Высшее и послевузовское образование	364,5	402,4	448,1	496,6
Молодежная политика	0,6	0,6	5,4	5,6

Данные табл. 2 наглядно показывают, что большее количество средств на образование федеральный бюджет стабильно тратит на высшее и послевузовское образование. В 2010 году активно проводилась политика по привлечению людей в средне профильные учреждения, на графике видно увеличение финансирования в этой среде, а вот к 2013 году вложения сократились на 14,3%.

С 2013 увеличилось финансирование дошкольного образования, также с 2013 года ведется активная молодежная политика. Если в 2010 году на нее тратилось всего 0,6 миллиардов рублей, то 2013 году эта цифра увеличилась до 5,6 миллиарда. В целом можно сказать, что по сравнению с прошлыми годами вложения в сферу образования увеличиваются.

Что же касается частных инвестиций в сферу образования, то здесь также наблюдаются позитивные сдвиги в сторону увеличения объемов инвестирования. Большинство крупных компаний заключают договора с университетами о подготовке нужных специалистов и сами оплачивают обучение будущих сотрудников, а также научные разработки и исследования. Конкретно в цифрах объем частных инвестиций на сегодня составляет порядка \$36,5 тысяч на университетского ученого. Причем по данному показателю Россия опередила такие страны, как Германия, Израиль, Гонконг, отстав однако от Южной Кореи (почти \$98 тысяч), Сингапура (\$84,5) и Голландии (\$72,8) [2]. Подобная мировая синергия науки и бизнеса стала очень плодотворной, эффективной, и принесла такие инновационные продукты, как разработки на основе стволовых клеток, плазменные экраны, интернет-технологии, MP3 и т.д.

Таким образом, в нашей стране наблюдаются положительные тенденции в сфере затрат и государства, и бизнеса на образование, что позволит в будущем повысить качество человеческого капитала, а значит, улучшить конкурентоспособность и уровень жизни в целом.

**Список использованной литературы**

1. Всемирный банк. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. - [Электронный ресурс]: World Development Indicators, - 2012. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/>

2. Инвестиции в образование. Деловые новости. - [Электронный ресурс]: Информационно-аналитическое агентство, - 2014. Режим доступа: <http://delonovosti.ru/main/1621-investicii-v-obrazovanie.html>

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Макарова С.Н.**

*аспирант кафедры*

*"Экономическая теория и управление персоналом"*

*Государственный университет - учебно-научно-*

*производственный комплекс*

*г. Орел, РФ*

## **ВОСПРОИЗВОДСТВО ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ<sup>3</sup>**

Эволюция социально-экономических отношений постиндустриального общества сопровождается быстрыми темпами развития технических средств обработки и передачи информации, что в свою очередь создает возможность для массового производства информационного продукта. В результате происходит формирование особой интегрированной информационно-телекоммуникационной структуры, выступающей важнейшим фактором развития экономики как на микро, так и макроуровне - сектора инфокоммуникационных услуг.

В качестве основной продукции инфокоммуникационного сектора выступают информация (контент) и услуги по ее передаче. Отправной точкой существования инфокоммуникационного сектора является информация (контент) [3, 54]. Под контентом понимается значимое для потребителя наполненное сообщение. Наполнение может быть различным (текст, графика, аудио, видео, мультимедиа и иное) в зависимости от целей дальнейшего использования. Путем создания, обработки, накопления информации (контента) создается некоторый информационный ресурс, выступающий основой для информационного обмена, в свою очередь при инфокоммуникационном обмене происходит образование инфокоммуникационной услуги (далее ИКУ), как особого вида экономической деятельности [1, с. 16].

Таким образом, ИКУ представляется собой вид экономической деятельности, направленный на удовлетворение потребностей субъектов инфокоммуникационного пространства возникающих в процессе информационного обмена. При этом в случае использования ИКУ потребительскую полезность имеет не только информационный ресурс сам по себе, но и возможность обмена с информацией, посредством разнообразных устройств.

Необходимо различать процесс воспроизводства ИКУ как таковой и процесс воспроизводства сектора ИКУ. Специфика процесса воспроизводства ИКУ заключается в трансформации объекта воспроизводства на каждой стадии. Так как готовая к потреблению ИКУ имеет комплексную структуру, необходимо выделение основного образующего ее элемента на каждой стадии

---

<sup>3</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-52-00016

воспроизводства. Стадия производства подразумевает создание информации (контента), которая может быть профессиональной, любительской или информацией, образованной автоматически. На стадии распределения происходит дальнейшая обработка контента, его подготовка к использованию - дистрибуция накопленной или вновь созданной информации. На стадии информационного обмена в работе с распределенным контентом задействуются различные телекоммуникационные атрибуты в виде технических средств и сетей связи. Информационный обмен отождествляется с обменом инфокоммуникационным в процессе которого происходит обеспечение контакта с контентом (информацией, информационными ресурсами) посредством применения различных аппаратных, программных и телекоммуникационных средств. После обеспечения такого рода контакта происходит потребление комплексной ИКУ конечными потребителями [3, 57].

Под воспроизводством сектора ИКУ так же понимается совокупность стадий производства, распределения, обмена и потребления, которые несколько отличаются от традиционного понимания стадий воспроизводства. Производство в секторе ИКУ аналогично общественному производству может быть разделено на подразделение средств производства и подразделение предметов потребления [2, с. 441]. К средствам производства следует отнести здания, сооружения, оборудование, программное обеспечение и пр., а к предметам потребления - специализированное оборудование (например, компьютеры, телефоны), программное обеспечение, информация (контент) и пр., объединенные в составе ИКУ. Особенность подразделения производства предметов потребления (которыми выступают разнообразные ИКУ) в силу специфики служебной деятельности, а именно невозможности складирования услуг, заключается в том то, что прибавочный продукт в классическом его представлении произведен быть не может. Более того, производственные процессы в секторе ИКУ во многом зависят от взаимодействия спроса и предложения на такие услуги, саморегулирования и государственного регулирования сектора. В настоящее время прибыль от использования ИКУ в большей степени образуется за счет управления спросом на услуги (имидж фирмы, качество оказываемых услуг, особенности ценообразования на ИКУ, доступность услуг), а так же за счет управления использованием объектов интеллектуальной собственности, входящей в состав ИКУ.

Учитывая неотделимость процесса производства от потребления ИКУ, рассмотрим воспроизводство сектора ИКУ как взаимосвязанные процессы производства, обмена, распределения и потребления. Воспроизводство сектора ИКУ включает в себя три основных стадии: 1 - производство, 2 - обмен, распределение, 3 - потребление.

Обмен денежных средств на услуги позволяет осуществить производство-потребление ИКУ. Опосредованно от потребления после обмена производится распределение результатов обмена между субъектами рынка, создающими ИКУ. Повторение процесса производства (воспроизводство) производится как исходя из потребления, так и исходя их распределения. Динамика потребления в секторе ИКУ дает основания для принятия решений в процессе производства:

совершенствование качества услуг, создание новых услуг, предоставления "пакета услуг", прекращение оказания услуг и пр. В результате распределения происходит создание необходимых условий для воспроизводства ИКУ в простом, расширенном или суженном масштабе. Остановимся подробнее на расширенном воспроизводстве сектора ИКУ и основных его индикаторах. Расширенное воспроизводство услуг в секторе ИКУ осуществляется за счет таких факторов как повышение качества ИКУ, сокращение "цифрового неравенства", НТП, повышение качества информации, совершенствование компьютерной техники и телекоммуникационного оборудования, конвергенции инфокоммуникаций в другие сферы жизни общества, изменение требований потребителей ИКУ к работе с информацией и оборудованием и других. К индикаторам расширенного воспроизводства сектора ИКУ могут быть отнесены следующие:

- рост объема информации и знаний, рост объема оказанных ИКУ;
- рост числа занятых в секторе ИКУ;
- рост объема инвестиций в инфокоммуникации (в том числе и инвестиции из-за рубежа);
- увеличение количества научных разработок в секторе инфокоммуникаций, повышение инновационности сектора, увеличение количества патентов в секторе.

Таким образом, воспроизводство сектора ИКУ имеет ряд особенностей, обусловленных с одной стороны спецификой услуги как экономического блага, а с другой - регулированием данного вида деятельности. К числу таких особенностей необходимо отнести следующие: неотделимость производства и потребления ИКУ; увеличение объемов производства предметов производства не обязательно приводит к увеличению объемов предметов потребления; воспроизводство определенного вида ИКУ может иметь суженный характер и в последствии прекратиться вовсе, что в свою очередь может и не отразиться на характере воспроизводства в масштабе сектора; расширенное воспроизводство сектора ИКУ происходит в основном за счет интенсивных факторов; потребление ИКУ может искусственно ограничиваться, например, посредством использования объектов интеллектуальной собственности в составе ИКУ; а так же вследствие влияния политических, моральных, эстетических факторов; "прибавочная стоимость" расходуется преимущественно на повышение качества услуг и повышения имиджа фирмы на рынке и в меньшей степени расходуется на предметы производства (получение новых частот, строительство инфраструктуры инфокоммуникаций и пр.).

#### **Список использованной литературы**

1. Кузовкова Т. А. Экономические аспекты конвергентного развития инфокоммуникаций // Электросвязь, 2009. - №2. - С. 16-19
2. Маркс К. Капитал. Т. 2. - 1078 с. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital2/>
3. Оганезов Э.С. Особенности функционирования сферы инфокоммуникационных услуг в постиндустриальной экономике / Э.С. Оганезов, С.Э Кузнецова // Вестник СибГУТИ. - 2011. - №1. - С. 54-60.